

Die ReSus Consult GmbH ist die auf das Bauwesen spezialisierte Boutique-Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern BAU, SHK|TGA und Maschinenbau bis hin zur Vorstandsebene aus. Executive Search mit unserem Fokus auf Nachhaltigkeit - sustainable success – ist das erfolgreiche Markenzeichen. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.



Gebietsverkaufsleiter Bad & Sanitär (m/w/d)

Area Sales Manager

ID: SHK26029

Sie stehen mit dem Installateur auf der Baustelle, zeigen ihm, warum diese Marke die bessere Wahl ist und fahren mit einem neuen Kunden wieder los. Genau dieser Moment treibt Sie an. Neukundenakquise ist für Sie kein Reizwort, sondern der Punkt, an dem es losgeht. Wenn Sie verkaufen wollen, statt zu verwalten und Handwerker für eine starke Marke begeistern wollen und können, sollten wir uns kennenlernen.

Wir besetzen diese Rolle für einen führenden deutschen Markenhersteller hochwertiger Bad- und Sanitär Lösungen. Ob Sie aus dem SHK- Umfeld oder aus einer anderen Bauzulieferwelt kommen (Fliesen, Fassade, Farben, Boden oder Fenster): Was zählt, ist Ihr Jagdinstinkt und Ihre Freude am erfolgreichen Verkauf.



Einsatzort

südl. Niedersachsen / Hessen (aus dem Home-Office heraus)

Das machen Sie im Unternehmen:

- Sie betreiben aktive Neukundenakquise im Fachhandwerk & begeistern Installateure für die Marke und die innovativen Produktlösungen, die im Alltag echten Mehrwert schaffen.
- Sie bauen Ihr eigenes Gebiet aus, reaktivieren ruhende Kunden & schaffen echte Nachfrage beim Handwerk über den dreistufigen Vertriebsweg
- Sie bringen weitere Produkte ins Spiel und begleiten Ihre Kunden bis auf die Baustelle, wo die Produktvorteile und der Kundennutzen direkt sichtbar werden.
- Sie halten die Ausstellungen im Fachgroßhandel aktuell, führen Produktschulungen durch und zeigen Präsenz auf Messen und regionalen Hausmessen.
- Sie planen Ihre Besuche eigenverantwortlich und effizient und behalten Markt, Potenziale, Trends und Wettbewerb in Ihrem Gebiet im Blick.

Wichtig ist uns vor allem:

- Sie verkaufen aus Überzeugung. Neukunden gewinnen, Abschlüsse holen und ein Gebiet nach vorne bringen. Das treibt Sie an, nicht das Verwalten von Bestand.
- Sie gehen auf Menschen zu und nehmen sie für sich ein. Ihr Auftreten öffnet Türen und bleibt im Kopf.
- Sie sind ein Macher: Sie organisieren sich Ihr Vertriebsgebiet selbstständig und effizient.

Schön, aber kein Muss:

- Vertriebserfahrung im Außendienst, gern aus Bad, Sanitär und SHK oder aus einer anderen Bauzuliefer-Marke.
- Technisches Grundverständnis und ein gutes Gespür für das Fachhandwerk.
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet mit gelegentlicher Übernachtung.

Das bekommen Sie vom Unternehmen:

- Einen sicheren, unbefristeten Arbeitsplatz bei einem kerngesunden Familienunternehmen mit starker Marke, die im Markt eine hohe Reputation hat.
- Ein Gebiet mit klarem Wachstumsauftrag und echtem Freiraum. Sie gestalten selbst und Ihr Einsatz zählt sichtbar.
- Ein attraktives Festgehalt, ergänzt durch eine leistungsbezogene Vergütung.
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung und 30 Tage Urlaub.
- Eine strukturierte Einarbeitung mit persönlichem Paten sowie Weiterbildungsmöglichkeiten bis hin zu Coachings für Ihre persönliche Entwicklung.
- Mitarbeiterrabatte, Bike-Leasing und eine kollegiale, wertschätzende Teamkultur.

So einfach ist Ihr erster Schritt:

- Kein aufwendiges Anschreiben, keine Zeugnisse nötig.
- Ein kurzer Lebenslauf oder ein paar Zeilen zu Ihnen genügen zunächst.

Senden Sie Ihre Unterlagen einfach per E-Mail unter Angabe der ID **SHK26029** an bewerbung@resus-consult.de – oder nutzen Sie unsere [Direktbewerbung](#) mit nur einem Klick.

Sie erhalten schnell eine persönliche Rückmeldung. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung absolut vertraulich.

In welchen der Punkte haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Leihbecher für das **Geschäftsfeld SHK Gebäudetechnik (Sanitär | Heizung | Klima | Lüftung | TGA)** gern jederzeit zur Verfügung.

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen



Heiko Leihbecher, MBA
Senior Partner Executive Search
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg

+49.171.9402010 | www.resus-consult.de

