

Vertriebsleiter / Countrymanager Österreich (m/w/d)

LÄNDERGESAMTVERANTWORTUNG BAD & SANITÄR | FÜHRENDER MARKENHERSTELLER

STELLEN-ID SHK26044	**EINSATZGEBIET** Österreich	**ARBEITSORT** Homeoffice	**GESCHÄFTSFELD** SHK | Gebäudetechnik
MANDANT Führender deutscher Markenhersteller Bad & Sanitär	**SCHWERPUNKT** Ländergesamtverantwortung, Vertriebsleitung, Teamführung, Key Accounts	**VERTRAGSFORM** Vollzeit	**ANSPRECHPARTNER** Heiko Leihbecher

UNSER MANDANT



Unser Mandant ist ein führender deutscher Markenhersteller hochwertiger Bad- und Sanitärlösungen: ein kerngesundes Familienunternehmen mit starker Marke, die im Markt eine hohe Reputation hat. Vertrieben wird über den dreistufigen Vertriebsweg sowie Online und im DIY, beim Installateur wie beim Endkunden ist die Marke ein Begriff. In Österreich ist das Unternehmen mit einer eigenen Ländergesellschaft vertreten und bei den Handelspartnern fest verankert.
Für diese Ländergesellschaft sucht unser Mandant eine Persönlichkeit, die den österreichischen Markt unternehmerisch gestaltet. Sie verantworten Umsatz, Team und die großen Handelspartner und berichten direkt an die Vertriebsleitung Europa.

IHRE AUFGABEN

- Sie verantworten Umsatz, Absatz, Kosten und stärken aktiv die Marktposition in Österreich im Einklang mit der übergeordneten Unternehmensstrategie
- Sie führen ein kleines, erfahrenes Team aus Außendienst & Projektvertrieb, entwickeln es weiter. Leistungs-, ziel- und werteorientiert.
- Sie betreuen die großen Großhandelspartner selbst: Jahresgespräche, Konditionen innerhalb klarer Leitplanken, Ausstellungen, Listung und Abverkauf.
- Sie entwickeln Kampagnen mit den Handelspartnern, verankern Leistung und Gegenleistung in den Vereinbarungen und halten die Umsetzung nach.
- Sie halten Fachhandel, Handwerk, Projektgeschäft und Online zusammen, so daß Umsatz gewonnen und nicht verlagert wird. Budget, Forecast, Kennzahlen & Maßnahmen sind dabei Ihre Werkzeuge.

IHR PROFIL

- Sie verkaufen aus Überzeugung. Abschlüsse holen und einen Markt nach vorne bringen, treibt Sie an, nicht das Verwalten von Bestand.
- Sie sind offen für Neues, arbeiten mit offenem Visier und transparent, auch bei Gegenwind.
- Erste Führung mit Standing vor gestandenen Kollegen und Vertrieb mit eigener Wirkung.
- Sie kennen den österreichischen Markt, seine Handelsstrukturen und Kunden aus eigener Erfahrung.
- Schön, aber kein Muss: Herkunft aus Bad, Sanitär, Installations- oder Heizungstechnik bei einem Premiumhersteller, Erfahrung im dreistufigen Vertrieb, im Projektgeschäft und Offenheit für den Online-Handel. Mindset und Führungsstärke schlagen die Branchenherkunft.



DAS UNTERNEHMEN BIETET

- Eine attraktive Gesamtvergütung ab 120 – 150 k€, aus Festgehalt und leistungsbezogenem Anteil.
- Eine starke Marke mit Rückenwind und echten Wachstumsraten bei einem kerngesunden Familienunternehmen.
- Kurze Wege zur Entscheidungsebene: Berichtslinie an die Vertriebsleitung Europa, in einem Führungsteam, das als Team funktioniert.
- Einen Firmenwagen der gehobenen Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung, Hybrid oder vollelektrisch.
- Echte Gestaltungsfreiheit im Land: Personal, Budgetverwendung und Kampagnen.
- Homeoffice als Basis, unterwegs bei Kunden und Team in ganz Österreich.

IHRE BEWERBUNG

Kein aufwendiges Anschreiben, keine Zeugnisse im ersten Schritt. **Ein kurzer Lebenslauf oder ein paar Zeilen zu Ihnen genügen zunächst. Lassen Sie uns kurz sprechen. Unverbindlich und diskret.**

Später benötigen wir dann noch einen aussagekräftigen Lebenslauf, Arbeitszeugnisse sowie Ausbildungs- und Qualifikationsnachweise.

DIREKTBEWERBUNG

Jetzt bewerben

Mit einem Klick sind Sie direkt in unserem Bewerbermanagementportal

Alternativ senden Sie uns Ihre Unterlagen unter Angabe der Stellen-ID bitte an bewerbung@resus-consult.de.

IHR KONTAKT

Ihr direkter Ansprechpartner bei der ReSus | Geschäftsfeld SHK Gebäudetechnik
Sanitär | Heizung | Klima | Lüftung | TGA



Heiko Leihbecher
Senior Partner I Executive Consultant
+49 171-9402010
leihbecher@resus-consult.de
www.resus-consult.de

WHATSAPP-CODE

Scannen und kurz schreiben, genügt für einen Erstkontakt

ÜBER RESUS CONSULT – PERSONALBERATUNG BAUWESEN

Die ReSus Consult GmbH ist die auf das Bauwesen spezialisierte Personalberatungs-Boutique. Wir besetzen Fach- und Führungspositionen in den Geschäftsfeldern Bau, SHK Gebäudetechnik und Maschinenbau bis zur Geschäftsführungsebene. Executive Search mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit - sustainable success ist unser Markenzeichen und wie arbeiten stets menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.

FOLGEN SIE UNS

LinkedIn · Xing · Instagram · Facebook

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir eine Geschlechtsform. Wir handeln konform mit dem AGG und dem Gleichbehandlungsgesetz, angesprochen sind alle Geschlechter. Alter, Herkunft und Religion sind bei RSC und unseren Mandanten keine Entscheidungsmerkmale. Ihre Unterlagen behandeln wir streng vertraulich und geben sie ausschließlich nach Ihrer Einwilligung weiter.