

## **Gebietsverkaufsleiter (Business Unit Leiter perspektivisch)** (m/w/d)

Deutschlandweit

### **Unternehmen**

Es handelt sich um einen innovativen deutschen Büromöbelproduzenten, der traditionelles Handwerk mit modernster Serienfertigung kombiniert. Das Leistungsportfolio umfasst die komplette Arbeitsplatzgestaltung, von der Raumplanung, Konstruktion über die Produktion bis hin zur Lieferung und Montage. Die Leitstandsmöbel werden individuell für die Steuerung der Industrieproduktion, Energieversorgung, Industrie, Sicherheit, Notrufleitstellen und des Verkehrs konzipiert und verkauft.

### **Ihre Aufgaben:**

- **Vertrieb:** Sie vertreiben als Gebietsverkaufsleiter das aktuelle Leitwarten-/Leitstandssystemmöbel-Programm an Key Accounts. Bei der Technikintegration werden Sie durch firmeninterne Experten unterstützt.
- **Kundenakquisition und -management:** Sie gewinnen deutschlandweit neue Kunden und pflegen bestehende Kundenbeziehungen.
- **Produktentwicklung:** Sie arbeiten aktiv an der Weiterentwicklung unseres Leitwartensystem-Produktprogramms mit.
- **Business Unit Aufbau:** Mittelfristig übernehmen Sie die Verantwortung für den Aufbau einer neuen Business Unit Leitwartensystem. Dazu gehört die Entwicklung von Strukturen und Prozessen innerhalb des Unternehmens. Mit der Gewinnung weiterer GVKL's wird Deutschland vertrieblich weiter unterteilt.
- **Teamaufbau:** Sie rekrutieren und führen das Personal der neuen Business Unit.

### **Ihr Profil/Kompetenzen:**

- **Ausbildung:** Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder ein vergleichbares Studium
- **Erfahrung:** Berufserfahrung als Gebietsverkaufsleiter im Objektmöbelvertrieb, idealerweise im Bereich erklärungsintensiver Produkte
- **Sprachkenntnisse:** Muttersprachlich Deutsch- und gute Englischkenntnisse

### **Ihre Persönlichkeit:**

- **Vertriebslust:** Sie haben Freude am Verkauf und eine ausgeprägte Vertriebsmotivation
- **Pragmatismus und Hands-On-Mentalität:** Sie arbeiten pragmatisch und packen gerne mit an
- **Technische Affinität und analytisches Denken:** Sie haben eine hohe technische Affinität und analytische Fähigkeiten
- **Eigenmotivation und Engagement:** Sie zeigen Initiative, Engagement und besitzen ein ausgeprägtes Problemlösungsverhalten sowie Priorisierungs-Kompetenz
- **Kommunikation und Teamfähigkeit:** Sie sind kommunikationsstark und teamfähig, mit hoher Abschlussicherheit im Vertrieb
- **Entrepreneurial Spirit:** Sie haben den Willen, Neues aufzubauen und unternehmerisch zu gestalten

### **Sonstiges:**

- **Flexibilität:** Freie Home-Office-Möglichkeit mit hoher Präsenz bei den Kunden
- **Vergütungspaket:** Ein Fixum kombiniert mit einem offenen Provisionssystem sowie ein Firmenwagen