

Wir sind eine seit drei Jahrzehnten erfolgreich im Markt etablierte und expansive Dienstleistungs- und Handelsorganisation mit über 2000 überregionalen europäischen Standorten und mehr als 3 Milliarden Euro Jahresumsatz. Klare strategische Ziele, Weitblick, maßgeschneiderte Dienstleistungen, eine Sortimentspolitik auf höchstem Niveau und die stets konstruktive Auseinandersetzung mit neuen Trends bilden die Voraussetzungen für eine auch künftig positive Geschäftsentwicklung unserer Gruppe.

Wir setzen das bisherige Wachstum weiter fort und haben mit der Firma **interdomus** eine neue Verbundgruppe speziell für Gesellschafter in den Segmenten **Sanitär, Heizung und Klima** gegründet. Im Vordergrund unserer Aktivitäten steht auch hier die professionelle Unterstützung unserer Gesellschafter in sämtlichen unternehmerischen und marktbezogenen Fragestellungen. Zum Ausbau der dortigen Vertriebskapazitäten suchen wir für die Regionen Norddeutschland, Westdeutschland und neue Bundesländer jeweils eine branchenerfahrene und versierte Vertriebspersönlichkeit (männlich/weiblich) als

Regionalleiter/in Zielgruppe Handwerk

Ihre Position umfasst in erster Linie die Akquisition neuer Handwerkspartner sowie später auch die Betreuung der durch Sie gewonnenen Mitgliedsbetriebe. Aus Ihrer Region heraus (Home-Office) treiben Sie zielorientiert die Marktentwicklung in „Ihrer“ Region voran und leisten damit einen wichtigen Beitrag zum gesamten Unternehmensaufbau. Sie nehmen eine hochinteressante und gestaltungsstarke Funktion an der Schnittstelle zwischen Sanitär- und Heizungsbetrieben sowie der Verbundzentrale wahr. Im Vordergrund steht dabei stets die Vermarktung von kundenspezifischen Dienstleistungen. Sie berichten direkt an die Geschäftsleitung.

Wir suchen den Kontakt zu ambitionierten Vertriebspersönlichkeiten der Sanitär-, Heizungs- und Klimabranche mit mehrjähriger Außendienstpraxis und der Befähigung zum Vertrieb von Dienstleistungen. Der Schwerpunkt Ihrer Erfahrungen sollte idealerweise auf der Industrieseite erworben worden sein. Ihr fundiertes Branchen Know-how und Ihre Persönlichkeit sollten Sie befähigen, mit Handwerksunternehmern „auf Augenhöhe“ zu kommunizieren und entsprechende Vertriebsfolge zu erzielen. Hohes Akquisitionspotenzial, Überzeugungskraft, Beratungsstärke, Ertragsorientierung und ein sicheres Auftreten sollten zu Ihren weiteren persönlichen Stärken zählen. Die Bereitschaft zu einer dauerhaften Einbindung in ein hoch motiviertes und kompetentes Kollegenteam der gesamten Verbundgruppe setzen wir voraus.

Haben wir Ihr Interesse an dieser Gestaltungsaufgabe geweckt? Dann senden Sie bitte unter der Kz. 580 Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins an die von uns beauftragte Beratung. Telefonische Vorabinformationen erhalten Sie von **Herrn Peter Hartkopf** (02204-9506-11) und **Frau Helena Grüter** (Tel. 02204-9506-13). Alle weiteren wichtigen Details erfahren Sie dann im persönlichen Gespräch. HARTKOPF & CIE. Personalberatung GmbH, Schlossstr. 20 (Süd), 51429 Bergisch Gladbach, Fax: 02204-9516-22, E-Mail: bewerbung@hartkopfcie.de