Als Hersteller heiztechnischer Systeme für erneuerbare Energien und Wärmepumpensysteme ist unser Mandant seit vielen Jahrzehnten als Produzent effizienter und komfortabler Heizsysteme in Europa bekannt. Verantwortungsbewusstsein für Umwelt und Ressourcen, gepaart mit gelebtem Unternehmertum, haben die positive Entwicklung des Unternehmens entscheidend vorangetrieben. Wirtschaftlichkeit, Qualität, Kundennähe und absolute Zuverlässigkeit gehören genauso zum Unternehmensleitbild wie soziale Verantwortung.

Verkaufsförderer (m/w) im Außendienst

Vertrieb in der Heizungs- und Gebäudetechnik
für die Region Unterfranken (Referenz-Nr. 1094)

Ihre Aufgaben:

- Präsentation und Verkauf von zukunftsweisenden Heiztechnik-Konzepten im Fachhandwerk
- Betreuung und Beratung der Zielgruppe in der Anlagenkonfiguration
- Identifikation von Optimierungspotentialen in Vertriebsprozessen und aktive Unterstützung in der Prozessoptimierung beim Fachhandwerk
- Verkaufsunterstützung des Fachhandwerks am Point of Sale
- Neukundengewinnung zum nachhaltigen Ausbau der Marktanteile
- Projektidentifikation/-betreuung und -akquise
- Entwicklung und Betreuung von regionalen Vertriebsnetzwerken
- Betreuung, Durchführung von Schulungen, Events, Hausmessen, Workshops
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Umsatz- und Margenverantwortung
- Sie berichten direkt dem Vertriebsleiter

Ihr Profil (m/w):

- Sie kennen den erfolgreichen Vertrieb von Produkten und Programmen der Heizungs- und Gebäudetechnik
- Sie sind erfahren in der Entwicklung und Steuerung eines Vertriebsgebietes, das Sie eigenverantwortlich führen
- Ihre Kunden und deren unternehmerischer Erfolg stehen im Fokus Ihrer Aktivitäten. Sie sind der Macher Ihrer Vertriebsregion und verfolgen erfolgreich Ihre Ziele
- Sie verfügen über eine Ausbildung zum Installateur bzw. Versorgungstechniker – gerne mit Zusatzqualifikation – und besitzen zudem fundierte kaufmännische Kenntnisse, die Sie sicher anwenden
- Mit Kreativität und neuen Ideen begeistern Sie Ihre Kunden
- Verkaufserfolge sind für Sie gleichermaßen Bestätigung und Ansporn
- Sie können sich gut organisieren und verfolgen leidenschaftlich Ihre Ziele
- Als Unternehmer in der Vertriebsregion gestalten Sie Ihre Freiräume und übernehmen Verantwortung

Interesse? – Dann erwartet Sie

- Die Gelegenheit, sich als Motor in einen inhabergeführten Unternehmen von Grund auf zu entwickeln und nachhaltige Erfolge zu generieren
- Ein stabiles und erfolgreiches Team. Sie werden von Beginn an gründlich eingearbeitet und kontinuierlich in Ihrer beruflichen Entwicklung unterstützt
- Viel Freiraum in der Organisation Ihres Arbeitsumfeldes und in der Umsetzung Ihrer Ziele
- Ein attraktives, leistungsorientiertes Gehalt, ein Dienstwagen zur privaten Nutzung. Persönliche Entwicklungschancen gepaart mit kurzen Entscheidungswegen und einem guten, durch Wertschätzung geprägten Betriebsklima gehören auch zu diesem attraktiven Angebot

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen (Anschreiben inkl. Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist, Lebenslauf, Zeugnisse) unter Angabe der Referenznummer 1094 ausschließlich per eMail an: bewerbung@ww-personal.de

Wenzel & Wenzel KG – Personalkonzepte, Siedlerstrasse 3, 92521 Schwarzenfeld
Uwe Wenzel +49 (0) 9435 - 3010 950 info@ww-personal.de