

Wir sind einer der führenden europäischen Hersteller innovativer und umweltfreundlicher Heizsysteme (Scheitholz, Hackgut, Pellets) und suchen eine Managementpersönlichkeit mit Hands-on-Mentalität zum weiteren Ausbau unserer Marktpräsenz. Das bedarf einer optimalen Betreuung unserer Vertriebspartner (Großhändler und Heizungsbauer) im dreistufigen Vertriebsweg sowie einer zielorientierten Führung des Außendienstes.

Chief Sales Officer Deutschland (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- **Strategische Führung**: Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie zur Erreichung der Umsatz- und Marktanteilsziele in Deutschland
- **Teamführung:** Disziplinarische und fachliche Leitung des Vertriebs-Außendienstes (ca. 40 Mitarbeiter) inklusive Coaching, Zielvorgabe und -kontrolle
- **Key Account Management:** Betreuung von strategischen Schlüsselkunden sowie Identifikation und Akquise von Neukunden
- **Reporting:** Enge Abstimmung mit und direktes Reporting an die Geschäftsführung sowie Erstellung von Budgets, Forecasts und Marktanalysen

Ihr Profil

- **Qualifikation:** Abgeschlossene betriebswirtschaftliche und/oder technische Ausbildung bzw. dementsprechende Berufserfahrung
- **Erfahrung:** Führungserfahrung im Vertrieb
- **Persönlichkeit:** Führungspersönlichkeit mit Verhandlungsgeschick und Hands-on-Mentalität sowie Umsetzungsstärke
- **Reisebereitschaft** innerhalb Deutschlands sowie in die Zentrale nach Oberösterreich

Freuen Sie sich auf die **Übernahme** einer **TOP-Vertriebsmannschaft**. Für diese spannende Managementaufgabe bieten wir Ihnen ein **attraktives Gehaltspaket** (Fixum und Variable) **inkl. neutralem Firmen-PKW** zur Privatnutzung. Das Gesamtpaket wird Ihrer beruflichen Qualifikation und Erfahrung angepasst.

Weitere interessante Stellenangebote und nähere Informationen finden Sie auf www.froeling.com/karriere.

fröling

Interesse geweckt?

FRÖLING Heizkessel- und Behälterbau Ges.m.b.H.
zH Geschäftsführung
Industriestraße 12, 4710 Grieskirchen
Tel.: +43(0)7248/606-0 E-Mail: office@froeling.com