



co-ship ist Connector! Unsere Mission ist es, eine werthaltige Verbindung herzustellen zwischen Fach- oder Führungskräften mit dem Ziel einer beruflichen Veränderung und dazu passenden Unternehmen. In dieser Rolle begleiten wir Sie vom Erstkontakt bis zur finalen Entscheidung. Weitere Informationen unter www.co-ship.de.

Unser Auftraggeber ist als mittelständisches Unternehmen im Baunebengewerbe Teil einer großen deutschen Unternehmensgruppe. Die Unternehmensgruppe blickt auf eine jahrzehntelange erfolgreiche Geschichte zurück und hat sich als Qualitätsanbieter auf Basis von technischem Vorsprung und hohem Service-Anspruch positioniert. Mit mehreren Produktionsstandorten in Deutschland und einem flächendeckenden Vertriebsnetz ist die Gruppe hervorragend in seinem wettbewerbsintensiven Markt aufgestellt.

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)

Herausforderung im Außendienst für Bauelemente

Raum Baden Württemberg oder Bayern / Home-Office

Die Position

- Sie betreuen ein umfangreiches Vertriebsgebiet im Raum Baden Württemberg oder Bayern
- Sie sind Ansprechpartner und Gesprächspartner Ihrer Kunden, die zum Großteil dem Handelsbereich (z.B. Fachhandel, Bauelementehandel u.ä.) zuzuordnen sind
- Sie betreuen diese Kunden in allen kaufmännischen und technischen Belangen
- Sie identifizieren Vertriebschancen und gewinnen aktiv neue Kunden
- Sie setzen die übergreifende Marketing- und Vertriebsstrategie des Unternehmens in Ihrem Vertriebsgebiet erfolgreich um
- Sie präsentieren das Unternehmen auf Messen und Tagungen
- Sie führen Markt- und Wettbewerbsanalysen durch
- Sie werden aktiv unterstützt von einem professionellen Vertriebsinnendienst, der sich u.a. um die Auftragerfassung, die Angebotserstellung, Preiskalkulation etc. kümmert

Ihr Profil

- Sie sind eine gewinnende Persönlichkeit mit erfolgreich abgeschlossener kaufmännischer oder technischer Ausbildung oder einer vergleichbaren Qualifikation
- Sie haben einige Jahre Berufserfahrung als Außendienstler im Vertrieb beratungsintensiver Produkte im Bauwesen
- Sie haben Erfahrung im Handelsvertrieb und fühlen sich in einer solchen wettbewerbsintensiven Marktumgebung wohl
- Sie bringen Branchen- und Produktkenntnisse im Bauwesen oder Baunebengewerbe mit, z.B. in den Produktbereichen Fenster, Haustüren, Sonnenschutz, Beschattungssysteme, Glas, Beschläge o.ä.
- Sie haben ein gutes kommerzielles Grundverständnis
- Sie sind teamfähig, kommunikationsstark, überzeugen durch eine dynamische und einnehmende Ausstrahlung und sind in hohem Maße abschlussorientiert und verhandlungssicher
- Sie bringen eine strukturierte und dennoch flexible und pragmatische Arbeitsweise mit und sind reisebereit

Informationen vorab erhalten Sie gern unter Telefon 0521 9117790.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe der **Kennziffer 1541** an bewerbung@co-ship.de.

co-ship consult GmbH, Brackweder Str. 57d, 33647 Bielefeld, www.co-ship.de

