

Externe Stellenausschreibung

Position

Titel: Verkaufsgebietsleiter (m/w/d)
Abteilung: Commercial
Dienstsitz: Im Gebiet Baden-Württemberg/ Rheinland Pfalz/ Saarland
Vorgesetzter: Tim Dzubiella

Beschreibung

In der verantwortungsvollen Position des Gebietsleiters sind Sie für die Betreuung, Weiterentwicklung und Neugewinnung unserer Fachhandelspartner, innerhalb Ihrer vordefinierten Region, verantwortlich. Dabei steuern Sie selbstständig die vertrieblichen Aktivitäten (u.a. Vertrags- und Konditionsverhandlungen) innerhalb Ihrer Region und behalten die definierten Umsatz- sowie Margenziele im Fokus. Operativ unterstützen Sie unsere Fachhandelspartner durch Produktschulungen und Demonstrationen vor Ort. Innerhalb des Teams und für unsere Kunden agieren Sie stets motiviert und lösungsorientiert.

Aufgaben

- Selbstständige Betreuung und -weiterentwicklung unserer Fachhandelspartner in der zugeordneten Region
- Neukundengewinnung
- Nachhaltige Steigerung der Umsätze und Marktanteile
- Realisierung der definierten Vertriebsziele
- Konditions- und Vertragsverhandlungen
- Demonstration und Training der gesamten Produktpalette
- Eigenverantwortliches Erfolgscontrolling
- Für administrative Aufgaben nutzen Sie Ihr Homeoffice

Anforderungen

- Betriebswirtschaftliches Studium oder Kaufmännische oder technische Ausbildung wie Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel bzw. Einzelhandelskauffrau/ Einzelhandelskaufmann.
- Wünschenswert ist eine mehrjährige Berufserfahrung im Außendienstbereich Outdoor/Tools (idealerweise in einem internationalen Unternehmen)
- Nachweisliche Erfolge im B2B Vertrieb
- Technisches Verständnis
- Sicherer und kompetenter Umgang mit Kunden und Vertragsverhandlungen sowie Kommunikationsstärke
- Hohe strategische und konzeptionelle Kompetenz sowie Organisationstalent
- Gute MS-Office-Kenntnisse und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft in der verantwortlichen Region sowie deutschlandweit für Messen und Meetings
- Sie wohnen im angegebenen Verkaufsgebiet

Das können wir Ihnen bieten

- Spannende Projekte und Aufgaben, abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem global agierenden Unternehmen
- Fachlichen Austausch und Dialog, nette Kolleg/innen und kreative Köpfe, die gemeinsam im Team erfolgreich sein wollen
- Interessante Karrieremöglichkeiten sowie die Perspektive, sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln

- Ein attraktives Gehaltspaket und ein vielfältiges Angebot sozialer Leistungen sowie Personalkauf für alle unsere Marken
- Betriebliche Altersvorsorge (100 % arbeitgeberfinanziert)
- Gruppenunfallversicherung
- Dienstwagen zur privaten Nutzung
- Firmenhandy

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an Frau Nina Thielgen (+49 (0) 172 / 130 48 50,
Nina.Thielgen@sbdinc.com).

Mit freundlichen Grüßen
Nina Thielgen
HR Business Partner

Aushang: 07.02.2023
Bewerbungsende: 21.02.2023