

Region: Deutschlandweit (Zentrale im Rheinland)

Bereich: Außendienst / Handwerk / Technischer Vertrieb

ÜBER DAS UNTERNEHMEN

Unser Mandant gehört zu den **Marktführern technischer Premiumprodukte** für Handwerk und Industrie – ein Name, der für **Präzision, Qualität und Zuverlässigkeit** steht.

Die Produkte sind **Werkzeuge für Profis**, die halten, was sie versprechen: robust, langlebig, technisch top – und mit einer Erfolgsquote im Verkauf, die ihresgleichen sucht. Das Unternehmen wächst und ist heute so modern wie bodenständig: digitale Tools, neue Technologien, BI-Systeme, ChatGPT im Alltag – und gleichzeitig echte Kundennähe, gewachsene Werte und klarer Fokus auf Leistung.

Hier wird **nicht über Vertrieb geredet – hier wird Vertrieb gelebt.**

IHR JOB

Als **Teamleitung Vertrieb (m/w/d)** übernehmen Sie die Verantwortung für ein achtköpfiges Außendienstteam in ganz Deutschland – und sorgen dafür, dass aus einem guten Team ein starkes Team wird.

Sie führen mit Zahlen, Klarheit und Präsenz.

Sie begleiten Ihre Mitarbeitenden, coachen, entwickeln und haben Spaß daran, gemeinsam Erfolge zu feiern.

Sie sorgen für Struktur, Push im Feld und die richtige Balance aus **Druck, Motivation und Begeisterung.**

Wenn es Sie reizt, eine Mannschaft auf die nächste Stufe zu bringen, **im Handwerk auf Augenhöhe zu sprechen** und gleichzeitig messbar zu steuern – dann ist das Ihre Bühne.

IHRE AUFGABEN

- Führung und Entwicklung eines deutschlandweiten Außendienstteams
- Planung und Steuerung von Vertriebsaktivitäten im Handwerks- und Handelsumfeld
- Aktive Begleitung bei Kundenbesuchen – Coaching, Feedback und klare Ziele
- Sicherstellung einer hohen Besuchsfrequenz und konsequenten Marktbearbeitung
- Pflege von Beziehungen zu Handwerksbetrieben und Handelspartnern (Push-Pull-Prinzip)
- Analyse von KPIs und Umsetzung konkreter Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung
- Schnittstelle zu Marketing, Produktmanagement und Geschäftsführung

IHR PROFIL

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium mit Vertriebsbezug
 - Mindestens 10 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb – davon mehrere Jahre in Führungsverantwortung
 - Erfahrung im Umgang mit Handwerkskunden (z. B. Dachdecker, Bodenleger, Kunststoffverarbeiter)
 - Führungspersönlichkeit mit klarer Linie, Entscheidungsfreude und Vorbildfunktion
 - Kennzahlenorientierung und Verständnis für vertriebliche Hebel
 - Sicherer Umgang mit CRM-, ERP- und BI-Systemen (z. B. SAP ByDesign, MS 365, ChatGPT)
 - Hohe Reisebereitschaft, Energie und Lust, „draußen beim Kunden“ zu sein
-

WAS SIE ERWARTET

- Führungsaufgabe mit Gestaltungsspielraum in einer internationalen Premiummarke
 - Vertriebsorganisation mit starken Produkten und echtem Potenzial
 - Attraktives Gehaltspaket (Fixum + variabler Anteil ca. 70/30)
 - Firmenwagen zur privaten Nutzung und moderne digitale Arbeitsmittel
 - Ein Umfeld, in dem Leistung zählt – und Erfolge sichtbar sind
 - Langfristige Perspektive in einem wachstumsstarken Unternehmen
-

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Sie sind bereit, **Menschen zu führen, Zahlen zu steuern und mit einem echten Spitzenprodukt zu arbeiten?**

Dann lassen Sie uns sprechen.

Ihre Ansprechpartnerin:

Katharina Engfer

Executive Search Consultant, Engfer Consulting

 k.engfer@engfer-consulting.de

 **Direkt. Diskret. Verbindlich.**