

AREA SALES MANAGER (M/W/D) – HANDWERK & HANDEL

m/w/d

KONTAKT

k.engfer@engfer-consulting.de

Telefon: +49 221 337754 11

Handy: +49 177 6338901

Bayern | Außendienst | B2B Vertrieb

Für eine international führende Unternehmensgruppe im Bereich industrieller Heißluft- und Kunststoffschweißtechnik suchen wir im Zuge einer internen Beförderung einen Area Sales Manager (m/w/d) für das Vertriebsgebiet Bayern.

Das Unternehmen entwickelt und produziert Premium-Systeme für thermische Anwendungen, die insbesondere im Baugewerbe, Dachdeckerhandwerk, in der Kunststoffverarbeitung sowie im technischen Fachhandel eingesetzt werden. Die Produkte sind technologisch führend, langlebig und im Markt etabliert.

Das Vertriebsgebiet ist aufgebaut und verfügt über stabile Bestandskunden sowie weiteres Wachstumspotenzial.

IHRE VERANTWORTUNG

Sie übernehmen die eigenständige Betreuung der Region Bayern mit klarem Fokus auf Handwerk und Handel.

Der Schwerpunkt liegt auf konsequenter Marktbearbeitung und Umsatzentwicklung:

- Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Handwerks- und Handelspartner
- Systematische Neukundenakquise im B2B-Umfeld
- Durchführung von Produktvorführungen direkt auf der Baustelle oder im Betrieb
- Schulungen im Handel sowie in internen Trainingsformaten
- Umsetzung regionaler Vertriebs- und Marketingstrategien
- Eigenständige Gebietsplanung mit hoher Besuchsfrequenz (ca. 5 Kundentermine pro Tag)
- Regelmäßiges Reporting und Forecast-Verantwortung
- Repräsentation des Unternehmens auf regionalen Messen und Veranstaltungen

Hier zählt Präsenz im Markt, Abschlussstärke und nachhaltiger Beziehungsaufbau.

IHR PROFIL

Sie sind klassischer Außendienstprofi mit klarer Umsatzorientierung.

- Kaufmännische oder technische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Außendienst – idealerweise im Handwerk, Bauumfeld oder technischen Handel
- Erfahrung mit erklärungsbedürftigen, hochwertigen Produkten
- Strukturierte Arbeitsweise und eigenständige Gebietsorganisation
- Hohe Reisebereitschaft inklusive mehrtägiger Übernachtungen
- Sehr gute Selbstmotivation und Leistungswille
- Souverän im Umgang mit Handwerkern, Entscheidern und Handelspartnern
- Ein Background aus Unternehmen wie Hilti, Würth oder vergleichbaren Herstellern ist von Vorteil, jedoch keine Voraussetzung.

Gesucht wird eine Persönlichkeit, die Umsatzverantwortung übernehmen und aktiv entwickeln möchte.

RAHMENBEDINGUNGEN

- Außendienstfokus mit hoher Besuchsfrequenz
 - Mehrtägige Reisetätigkeit pro Woche
 - Quartalsweise Bonusauszahlung
 - Ungedeckeltes variables Vergütungsmodell
 - 50 % Umsatz
 - 30 % Besuchsquote
 - 20 % Übernachtungen
 - Firmenwagen zur privaten Nutzung
 - 30 Tage Urlaub
 - Strukturierte Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildung
 - Flache Hierarchien und leistungsorientierte Vertriebskultur
-

POSITIONIERUNG DER ROLLE

Diese Position richtet sich an ambitionierte Vertriebsprofis, die Freude am direkten Kundenkontakt im Handwerk haben, präsent im Markt agieren und ihre Region unternehmerisch entwickeln möchten.

Wer Performance liefert, erhält entsprechende Gestaltungsmöglichkeiten und eine attraktive, leistungsorientierte Vergütung von 70.000 € aufwärts.