

AREA SALES MANAGER - DEUTSCHLANDWEIT (M/W/D)

KONTAKT

AREA SALES MANAGER / VERTRIEBSMITARBEITER AUßENDIENST / SALES MANAGER B2B (M/W/D)
TECHNISCHER VERTRIEB | HANDWERK, FACHHANDEL & INDUSTRIE | HOME OFFICE | DEUTSCHLANDWEIT

k.engfer@engfer-consulting.de

Telefon: +49 221 337754 11

Handy: +49 177 6338901

DIE ROLLE

Für eine international erfolgreiche Unternehmensgruppe suchen wir mehrere Area Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter Außendienst / Technical Sales Manager (m/w/d) für verschiedene Vertriebsgebiete in Deutschland.

Sie übernehmen ein bestehendes Vertriebsgebiet mit großem Wachstumspotenzial und entwickeln dieses eigenverantwortlich weiter. Dabei vertreiben Sie hochwertige, technisch anspruchsvolle Produkte und Lösungen, die im Handwerk, technischen Fachhandel sowie in zahlreichen Industriebranchen täglich zum Einsatz kommen.

Die Position richtet sich ausdrücklich an erfahrene Außendienstmitarbeiter, die Verantwortung für ihr Vertriebsgebiet übernehmen möchten – ohne Personalverantwortung. Gesucht werden keine Teamleiter oder Verkaufsleiter, sondern leistungsstarke Vertriebsprofis mit Begeisterung für den direkten Kundenkontakt.

IHRE AUFGABEN

Sie entwickeln Ihr Vertriebsgebiet eigenständig weiter und tragen Verantwortung für Umsatz, Kundenbeziehungen und nachhaltiges Wachstum.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Kunden und Handelspartner
- Aktive Neukundenakquise im B2B-Vertrieb
- Beratung zu technisch anspruchsvollen Produkten und individuellen Anwendungen
- Durchführung von Produktvorführungen und Kundenterminen vor Ort
- Angebotserstellung sowie Preis- und Vertragsverhandlungen
- Projektbegleitung von der Beratung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Durchführung von Produktschulungen
- Teilnahme an Fachmessen und Kundenveranstaltungen
- Eigenständige Touren- und Gebietsplanung
- Enge Zusammenarbeit mit Innendienst, Technik und Produktmanagement

DAS ERWARTET SIE

- Eigenverantwortliches Arbeiten mit viel Gestaltungsspielraum
- Ein bestehendes Vertriebsgebiet mit großem Entwicklungspotenzial
- Hochwertige Premium-Produkte eines international erfolgreichen Herstellers
- Homeoffice und moderne Arbeitsausstattung
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Zielgehalt ab ca. 70.000 € mit Entwicklungsmöglichkeiten nach oben: Gehalt setzt sich aus drei Komponenten zusammen: Fix Gehalt, dazu eine garantierter Bonus und eine ungedeckelte Prämie!
- Strukturierte Einarbeitung und intensive Produktschulungen
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Internationale Karriereperspektiven
- 30 Tage Urlaub

IHR PROFIL

Sie fühlen sich im Außendienst zuhause und überzeugen durch Eigeninitiative, Abschlussstärke und Freude am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen.

Idealerweise bringen Sie mit:

- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Außendienst oder Vertriebsaußendienst
- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte oder Investitionsgüter
- Kaufmännische oder technische Ausbildung
- Sicheres Auftreten gegenüber Entscheidern aus Handwerk, Handel und Industrie
- Strukturierte Arbeitsweise und gute Selbstorganisation
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Ihres Vertriebsgebietes
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung

DIESE POSITION KÖNNTE BESONDERS INTERESSANT FÜR SIE SEIN, WENN SIE HEUTE TÄTIG SIND BEI ...

... einem Hersteller, Systemanbieter oder technischen Fachhändler – beispielsweise bei Hilti, Würth, Bosch Professional, Festool, Makita, Milwaukee, Metabo, Kärcher Professional, Rothenberger, REMS, Fischer, Sika, Saint-Gobain, RECA NORM, Berner, Viega, Geberit, Hager, Phoenix Contact, Weidmüller, WAGO, Schneider Electric, ABB, Siemens, Festo, Bosch Rexroth, SEW-Eurodrive, KUKA, Trumpf, Hoffmann Group oder vergleichbaren Unternehmen.

Auch wenn Ihr aktueller Arbeitgeber hier nicht genannt ist, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Entscheidend sind Ihre Vertriebserfahrung, Ihr technisches Verständnis und Ihre Leidenschaft für den Außendienst.

EINSATZGEBIET

Sie starten direkt aus Ihrem Homeoffice und übernehmen ein bestehendes Vertriebsgebiet, das zu Ihrem Wohnort passt. Bewerbungen sind deutschlandweit willkommen.

Aktuell suchen wir Verstärkung unter anderem in Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Hamburg, Berlin, Sachsen und Thüringen – selbstverständlich freuen wir uns ebenso über Bewerbungen aus allen anderen Regionen Deutschlands.

Ganz gleich, ob Sie aktuell nach Area Sales Manager, Sales Manager, Vertriebsmitarbeiter Außendienst, Außendienstmitarbeiter, Technical Sales Manager, Vertriebsingenieur, Key Account Manager Außendienst oder B2B-Vertrieb suchen: Entscheidend sind Ihre Vertriebserfahrung, Ihre Begeisterung für den Außendienst und Ihr Wille, Kunden langfristig erfolgreich zu betreuen.

WARUM SICH EIN WECHSEL LOHNT

Hier können Sie das tun, was Sie am besten können: verkaufen, beraten und Kunden begeistern.

Sie übernehmen Verantwortung für Ihr eigenes Vertriebsgebiet, arbeiten mit hochwertigen Produkten einer starken internationalen Marke und profitieren von kurzen Entscheidungswegen.

Erhalten eine attraktive, ungedeckelte variable Vergütung und quartalsweise Bonuszahlungen.

Auf Sie warten planbare Entwicklungsmöglichkeiten – ohne den Schritt in eine Führungsrolle gehen zu müssen.

Wenn Sie Ihre Erfahrung im technischen Außendienst in einem erfolgreichen internationalen Umfeld einbringen und Ihr Vertriebsgebiet mit viel Eigenverantwortung weiterentwickeln möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Katharina Engfer

Geschäftsführerin | Engfer Consulting