



ARNDT MANAGEMENT CONSULTING

Telefonieren Sie auch am Samstag/Sonntag 17.00 bis 19.00 Uhr - 049 (0) 69 97 461 136

Gebietsverkaufsleiter Energie-Technik (m/w)

Herausfordernde Aufgabe im Außendienst bei innovativer Unternehmensgruppe

Unser Klient ist eine innovative, international tätige Unternehmensgruppe, die als Hersteller von Energietechnischen-Anlagen zu den führenden Anbietern gehört. Seit über 80 Jahren erfolgreich am Markt, verfügt die Unternehmensgruppe inzwischen mit über 3000 Mitarbeitern über ein Netz von 30 Niederlassungen und Vertretungen bundesweit sowie 125 Tochtergesellschaften und Repräsentanzen weltweit. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung entwickelt heute mit rund 100 hoch spezialisierten Technikern, Konstrukteuren und Ingenieuren technische Produkte bis hin zur Serienreife. Neben höchster Qualität und Präzision bei der Fertigung wird zuverlässiger Service rund um die Uhr garantiert. Trotz der Größe und weltweiten Präsenz sieht sich unser Klient immer noch als mittelständisches Familienunternehmen, deren wertschätzende Unternehmenskultur sich durch selbstverantwortliches Handeln und gegenseitige Loyalität auszeichnet. Im Rahmen von Folgebesetzungen suchen wir für zwei Verkaufsgebiete die dynamische und erfolgreiche Vertriebspersönlichkeit mit Ihrer Erfahrung.

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im Bereich Heizungs-, Klima- oder Elektrotechnik
- Fortbildung zum Meister oder Techniker
- Erfahrungen in der intensiven Beratung und Betreuung von Heizungsfirmen, Ingenieur- und Planungsbüros
- Freude und Ehrgeiz bei der Akquisition von Neukunden und dem Verkauf technischer Produkte
- Fähigkeit zum analytischen und konzeptionellen Denken
- Schnelle Auffassungsgabe
- Besondere Stärken in der Selbstorganisation und Selbstmotivation
- Offene und überzeugende Persönlichkeit mit positiver Ausstrahlung
- KFZ-Führerschein unbedingt erforderlich

Unser Klient bietet:

- Gründliche Einarbeitung
- Verantwortungsvolle Aufgabe mit kreativem und innovativem Freiraum
- Selbständiges und exklusives Arbeiten im eigenen Verkaufsgebiet
- Leistungsorientiertes Einkommen mit Erfolgskomponente
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung

Ihre wesentlichen Aufgaben:

- Eigenverantwortliche Bearbeitung des Verkaufsgebiets, einschließlich der Planung und Vereinbarung von Besuchsterminen
- Beratung und Betreuung von Heizungsfirmen, Ingenieur- und Planungsbüros
- Akquisition von Neukunden
- Erfassung und Übermittlung kundenspezifischer Daten und des Schriftverkehrs
- Erfassung von Basisdaten für die Angebotserstellung
- Angebotserstellung in Zusammenarbeit mit der zuständigen Niederlassung und/oder dem Mutterhaus
- Angebotsverhandlung bis Vertragsabschluss
- Übergabe der spezifischen Projektdaten nach Vertragsabschluss an die Auftragsabwicklung
- After Sales Service

Mehr zu dieser Position und über das Umfeld erfahren Sie vorab telefonisch von Herrn Reinhold Arndt. Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen – gerne auch per E-Mail - an reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com, unter Benennung unserer Kennziffer **AK 1842**.
Selbstverständlich werden Diskretion und Sperrvermerke strengstens beachtet

ARNDT MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Bettinastraße 30, D-60325 Frankfurt am Main, Telefon +49 (0) 69 / 9 74 61 – 136

<http://www.infoarndt.com> – info@arndt-management-consulting.com