

# Gebietsverkaufsleitung (m/w/d) Küchenzubehör

Engagierte Reisetätigkeit in Hessen/Franken



Vertragsart: Vollzeit, unbefristet / Branche: Möbel/Küchenzubehör

## Über unseren Auftraggeber

Das Unternehmen gehört zu den führenden Marken in der Küchenausstattung. Innovation und Distribution im Markt erfordern ein gutes Standing und eine ausgezeichnete Vernetzung im Möbel- und Küchenfachhandel der Region, um die weiteren Wachstumsziele des Unternehmens zu realisieren. Verbunden damit sind intensive Reisetätigkeit im Wirtschaftsraum **Hessen (PLZ 34-37, 60-65,69)** sowie **Franken (PLZ 96-97)**, hohe Präsenz im Handel und stete Servicebereitschaft. Für die Kommunikation des Sortiments ist die fachliche Augenhöhe mit den relevanten Gesprächspartnern im Verkauf, Einkauf und den Studiobetreibern unerlässlich. Geläufig sind die wesentlichen Strukturen im Verkaufsgebiet, hinzu kommen Kontaktfreude und ein effizientes Vorgehen mit verlässlicher Berichterstattung.

Mit Initiative und kurzen Berichtswegen ist eine eigenverantwortliche Gestaltung der Tätigkeit gegeben. Interessierte BewerberInnen erfahren weitere Einzelheiten gerne in einem ersten vertraulichen Austausch am Telefon.

## Ihre Aufgaben

- Sie betreuen den Möbel- und Küchenfachhandel in einem gut erschlossenen Gebiet.
- Sie gehen dabei mit hoher sozialer Kompetenz auf Ihre Ansprechpartner in Einkauf und Verkauf zu.
- Sie gelten nach kurzer Zeit bei den Küchenfachberaterinnen als kompetent, hilfsbereit und erreichbar.
- Sie akquirieren neue Partner und sorgen für Bindung zur Marke durch überzeugende Produktschulungen.
- Sie berichten unter analytischen Gesichtspunkten zum Verkaufsgebiet, zu Kunden und zur Wettbewerbssituation.
- Sie nehmen an den einschlägigen Fachmessen teil.

## Ihr Profil

- Sie bringen einen Erfahrungshintergrund aus dem Verkauf von Einbauküchen/-geräten/-zubehör im Handel oder Außendienst mit.
- Sie kennen oder erarbeiten sich kurzfristig ein in die Handels- und Wettbewerbsstrukturen im Verkaufsgebiet.
- Sie verfügen über eine ausbaufähige kaufmännische Grundausbildung.
- Sie haben Ihren Wohnsitz im Verkaufsgebiet.
- Sie demonstrieren Einsatzbereitschaft, Eigenverantwortung, Neugier und Initiative.

Mit Professionalität und sozialer Kompetenz entwickeln Sie das Verkaufsgebiet weiter; dem gegenüber stehen motivierende Rahmenbedingungen.

Wenn Sie sich von dieser spannenden Herausforderung angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

**Ihr Ansprechpartner:** Dipl.-Kfm. Rudolf Ostermann, E-Mail: [ostermann@rohrer.de](mailto:ostermann@rohrer.de), Telefon: +49 (2922) 97 30 12

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, ggf. Referenzen) unter Angabe von Sperrvermerken, Gehaltsvorstellungen, Mobilität und Verfügbarkeit über das [Bewerbungsformular](#) auf [unserer Website](#).