

Gebietsverkaufsleitung (m/w/d) Österreich

Küchenkompetenz für Niederösterreich/Wien/Burgenland



Vertragsart: Vollzeit, unbefristet / Branche: Möbelindustrie/Einbauküchen

Über unseren Auftraggeber

Einer der marktführenden deutschen Hersteller von Einbauküchen verstärkt sein Team im Außendienst für den östlichen Teil der Alpenrepublik. Für diese Aufgabe werden Vertrautheit mit der regionalen Fachhandelssituation, ein souveräner Auftritt und erstklassige kommunikative Fähigkeiten im Umgang mit Einkauf, Inhaberschaft, Verkaufs-/Abteilungsleitung und dem Verkaufspersonal erwartet. Die Beherrschung von Küchenplanungsprogrammen wird vorausgesetzt sowie eine hohe Eigenmotivation und Bereitschaft zu intensiver Reisetätigkeit. Die Wahrnehmung von Wettbewerb, Trends und Marktstrukturen kommt hinzu, darauf basierend das zuverlässige Reporting mit zeitgemäßen Tools. Es finden eine fundierte Einarbeitung sowie regelmäßige Fortbildungen statt.

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen Ihre Kunden im Möbelhandel und mittelständischen Küchenfachhandel.
- Sie setzen Vermarktungs- und Schulungskonzepte um und verhandeln routiniert.
- Sie akquirieren neue Partner und beraten diese in allen Fragen von Sortiment und Platzierung.
- Sie gewährleisten eine regelmäßige Betreuung und verstehen sich als engagierter Dienstleister, im Tagesgeschäft und bei Events/Messen.
- Sie beobachten den Markt und gewährleisten eine verlässliche, analyseorientierte Berichterstattung.

Ihr Profil

- Sie verfügen über erfolgreiche Erfahrungen im Verkauf von Einbauküchen – aus Industrie, Handel und/oder Verband.
- Die Handels- und Verbandslandschaft im Verkaufsgebiet ist Ihnen vertraut.
- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildungsgrundlage, arbeiten zahlenorientiert und sind IT-affin.
- Sie sind kontaktstark, eigenständig, reisebereit und einsatzfreudig.
- Sie arbeiten von einem Wohnort im Verkaufsgebiet.

Eine breite Platzierungsbasis ist gegeben. Insoweit geht es sowohl um die Pflege langjähriger Kundenbeziehungen als auch um frische Impulse und die strategische Erschließung neuer Standorte. Die Perspektive ist langfristig angelegt und mit entsprechenden Rahmenbedingungen ausgestattet.

KandidatInnen, die sich in dieser Positionsbeschreibung wiederfinden, stellen sich einer spannenden Herausforderung und wollen bitte den ersten vertraulichen Austausch mit dem Berater am Telefon suchen!

Ihr Ansprechpartner: Dipl.-Kfm. Rudolf Ostermann, E-Mail: 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](#).