

Wir bei Finstral bieten immer alles aus einer Hand. Unsere Produkte sind das perfekte Zusammenspiel von Funktion und Design. Und unsere Leistungen stets professionell und pünktlich. Nur so können wir unseren Kunden immer positive Erlebnisse bieten. Wollen auch Sie dazu beitragen?

Wir suchen für den weiteren Ausbau unseres Geschäftserfolges einen

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) für Fenster, Haustüren und Fensterwandsysteme

für Hamburg, Schleswig-Holstein, Bremen und Niedersachsen

Ihre Aufgaben:

- Als Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) im Außendienst betreuen Sie in Ihrem Verkaufsgebiet die bestehenden Händlerpartner bei der Angebotserstellung, Produktberatung, Auftragsabwicklung und verkaufsfördernden Maßnahmen.
- Sie übernehmen die Umsatzverantwortung für Ihr Verkaufsgebiet und setzen die Wachstumsziele eigenverantwortlich um.
- Sie suchen aktiv neue Händlerpartner, stellen Finstral-Produkte vor und bauen eine langfristige Geschäftsbeziehung auf.
- Sie betreuen in Ihrem Vertriebsgebiet das Architektennetzwerk und bauen dieses aktiv weiter aus. Sie entwickeln Beziehungen zu Architektur- und Planungsbüros sowie Bauträgern und pflegen diese durch Beratungsbesuche, Schulungen und Veranstaltungen.
- Außerdem kümmern Sie sich darum, Informationen zu anstehenden Projekten einzuholen und sich abzeichnende Markttrends aufzunehmen und mitzuteilen.

Ihr Profil:

- Erfahrung in der Bauelementebranche, vorzugsweise im Vertrieb von Fenstern und Türen
- technisches Fachverständnis und Interesse, dieses ständig weiter zu entwickeln
- unternehmerische, zielstrebige Denkweise
- Leistungsorientierung und Belastbarkeit
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke mit hoher sozialer Kompetenz
- Einsatz- und Reisebereitschaft
- gute IT-Kenntnisse, insbesondere mit MS Office sowie Kalkulationsprogrammen zur Angebots- und Auftragserstellung

Was wir Ihnen bieten:

- umfassende, systematische Einarbeitung in die Materie
- Alleinstellungsmerkmale, mit denen Sie im Markt erfolgreich sein werden
- interessante Aufgabe mit Entwicklungschancen
- interessantes, leistungsgerechtes Gehalt und Firmenwagen mit Privatnutzung
- laufende Weiterbildungsaktivitäten

Sollten wir Ihr Interesse an dieser spannenden Aufgabe geweckt haben, senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung vorzugsweise per Mail (max. 5 MB) an:

Finstral GmbH, z. Hd. Andreas Röder

Jakob-Panzer-Straße 6, 97469 Gochsheim/Schweinfurt, Deutschland

T +49 9721 6446 0, personal-de@finstral.com, finstral.com/jobs