

## GEBIETSVERKAUFSLEITER MITTELDEUTSCHLAND m/w/d FÜR EINEN PREMIUM BÜROMÖBELPRODUZENTEN

---

### Unternehmen

Das Unternehmen ([www.leuwico.com](http://www.leuwico.com)) ist ein Büromöbelproduzent mit einer fast 100-jährigen Tradition und einer 90%igen Fertigungstiefe. Als Teil einer starken und erfolgreichen Gruppe in der Möbelproduktion versteht man sich als Premiumausstatter im Bereich von kleinen und mittleren Serien von Büromöbeln für Unternehmen und Behörden. Die nachhaltige Wertigkeit und Individualität der Produkte betonend verkauft man nicht Katalogware, sondern nach Kundenbedürfnissen und -wünschen gestaltete Designlösungen als „Maßanzug“. Mit dem Fachhandel als starkem Partner vor Ort nutzt man die vorhandene Kompetenz und das „Made in Germany“ um schnell und zuverlässig liefern zu können. Dabei denkt man in durchgehenden Lieferketten, bis zur Montage beim Kunden vor Ort.

### Position

In Ihrer Funktion als Gebietsverkaufsleiter m/w/d erfüllen Sie folgende Aufgaben:

- Auf- und Ausbau des Fachhandelsnetzwerks in Ihrem Vertriebsgebiet
  - Permanente Betreuung der Fachhändler und Unterstützung dieser bei Vertriebsanlässen
  - Eigene Recherche von und Kaltakquise bei Multiplikatoren und Endkunden
  - Aufnahme der Kundenwünsche vor Ort und Übersetzung in individuelle Bürokonzepte
  - Enge Zusammenarbeit mit den internen Planungs-, Kalkulations- und Produktionsverantwortlichen
  - Präsentation der erarbeiteten Lösungen und Verantwortungsübernahme von A bis Z für Ihren (End-)Kunden
- 

### Ihre Qualifikationen

**Bildungsabschlüsse** Idealerweise verfügen Sie über eine handwerkliche Ausbildung mit Bezug zur Inneneinrichtung, wie z.B. Tischler, Raumausstatter oder ein Studium zum Innenarchitekt m/w/d.

**Berufserfahrung** Sie verfügen über eine mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Büromöbeln oder artverwandten Produkten.

---

### Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie haben sich in Ihrer aktuellen Position vertrieblich ausgezeichnet und

- sind bereit und in der Lage die Alleinverantwortung für Ihr Gebiet zu übernehmen,
- haben im Verkauf und der Akquise das notwendige Einfühlungsvermögen und gleichzeitig
- eine klare Abschlussorientierung.
- Sie verfügen über den Willen sich intensiv in das Unternehmen und seine Möglichkeiten einzuarbeiten und
- überzeugen durch fachliche Autorität und persönliche Ausstrahlung.

Besonders wichtig ist für uns eine Person, die Freude daran hat, die gebotene Herausforderung anzunehmen und die bei der Entwicklung und Ausschöpfung des Potentials einen langen Atem beweist. Gesucht wird kein „Manager“, sondern eine Person, die „die Ärmel hochkrepelt und auch selbst anpackt“.

---

### Angebot

Es erwartet Sie die Übernahme eines etablierten Kundenstammes und der große Vorteil eines erfahrenen Teams im Stammhaus. Sie können die hohe Fertigungstiefe und Flexibilität des Unternehmens nutzen, um das „gewisse Etwas“ in die Waagschale beim Kunden zu werfen. Ausgestattet mit allem, was ein Vertriebsmitarbeiter benötigt, sind Sie mit einer weitgehenden Autonomie in der Lage langfristige Beziehungen auf- und auszubauen und stetige Erfolge zu feiern.

---

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer **3166K** an unsere E-Mail- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle E-Mail-Anlagen ausschließlich im PDF-Format zu versenden.