

# GEBIETSLEITER m/w SACHSEN / SACHSEN-ANHALT SANITÄRTECHNIK

**Die Firma:** Unser Mandant, ([www.mepa.de](http://www.mepa.de)), gehört seit Jahrzehnten in seiner Branche zu den Technologie- und Marktführern. Praxisnahe, ideenreiche, qualitativ hochwertige Produkte, die dem Sanitärinstallateur die Montage erheblich erleichtern und einen wesentlichen Zeitgewinn einbringen, sind seit Jahren die Grundlage des Erfolges in Deutschland und Europa. Das Unternehmen beschäftigt rund 150 Mitarbeiter. Für den Vertrieb der Produkte suchen wir eine erfahrene Persönlichkeit als Gebietsleiter m/w mit fundierten Kenntnissen aus der Haustechnik, der Bauzulieferindustrie oder dem technischen Großhandel.

**Das Angebot:** Sie sind dem Regionalverkaufsleiter unterstellt und können in einer soliden Wachstumsphase den weiteren Erfolg der Gesellschaft durch Ihre Leistung im Tagesgeschäft wesentlich beeinflussen.

**Die Aufgabe:** Ihr wesentliches Ziel ist der systematische Ausbau des Vertriebsgebietes. Um dieses Ziel zu erreichen, sollen Sie die erfolgreiche Strategie des Unternehmens umsetzen. Die Definition und Planung der Einzelziele wie Umsatz, Kundenschwerpunkte und Marketingaktivitäten liegen in Ihrer eigenen Verantwortung in Abstimmung mit dem Regionalverkaufsleiter. Ihre Aufgabenschwerpunkte sind dementsprechend die Neuakquisition, die intensive Betreuung der Stammkunden aber auch die Wettbewerbsbeobachtung, die Einbringung von Ideen in die Weiterentwicklung der Produkte und die Schulung Ihrer Kunden. Ihre Ansprechpartner auf Kundenseite sind Installateure, Großhändler und Planer.

**Die Anforderungen:** Die menschliche und fachliche Qualifikation sind für uns von weitaus größerer Bedeutung als eine spezifische Ausbildung. Gutes kaufmännisches und technisches Verständnis setzen wir jedoch auf jeden Fall voraus. Wir erwarten von Ihnen eine mehrjährige Vertriebserfahrung in einem mittleren Unternehmen, das beratungsintensive, technische Produkte oder Systeme verkauft. Kenntnisse aus dem Sanitärbereich, sowohl aus dem Handwerk als auch aus dem Handel, ergänzen Ihre Erfahrungen. Besonders wichtig sind für uns Ihre absolute Loyalität, eine kompromisslose Service- und Kundenorientierung und die Bereitschaft zur dauerhaften Ausübung der Vertriebstätigkeit.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4323W an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle Email-Anhänge ausschließlich im PDF-Format zu versenden.

## dr. gawlitta (BDU)

Rathausstraße 28 · D-53225 Bonn

Tel.: 02 28/62 93 00 · Fax: 02 28/6 29 30 20

E-Mail: [info@gawlitta-hr.de](mailto:info@gawlitta-hr.de)

[www.gawlitta-hr.de](http://www.gawlitta-hr.de)

dr. gawlitta <sup>BDU</sup>®

Mitglied der Gruppe „Sirium International HR Group“: Benelux • Deutschland • Frankreich •  
Großbritannien • Italien • Österreich • Polen • Slowakei • Spanien • Tschechien  
[www.siriuminternational.eu](http://www.siriuminternational.eu)