

Kinedo Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) Leipzig/Dresden

SFA Sanibroy Vertriebsgesellschaft für sanitäre Anlagen mbH

Tätigkeitsfeld: Vertrieb und Verkauf
Berufserfahrung: 5 Jahr(e)
Karrierestufe: Mit Berufserfahrung
Arbeitszeit: Vollzeit
Land: Deutschland
Ort: Dietzenbach
Zu besetzen ab: März 2019
Bildungsabschluss: Berufsausbildung

Firmenbeschreibung

SFA (Société Française d'Assainissement) wurde 1958 in Frankreich gegründet und revolutionierte ab 1960 den Sektor der Sanitärinstallation. Denn mit der Erfindung und Entwicklung der Kleinhebeanlage (SANIBROY) war es von da an möglich, überall im Haus – unabhängig vom Fallrohr – neue Sanitärräume oder auch Küchen etc. zu schaffen: „Bad und Klo – egal wo“ eben. Die Idee der Kleinhebeanlage trat in vielen weiteren europäischen Ländern den Siegeszug an und dank der weitgefächerten und tiefen Fertigung der SFA GROUP werden SFA SANIBROY Hebeanlagen auch heute zu fast 100% in Eigenproduktion hergestellt.

Dass die SFA Gruppe heute Marktführer und Hauptakteur im Sanitärbereich ist, hat sie vor allem ihrem ständigen Willen zur Innovation zu verdanken. Seit ihrer Gründung ist es der SFA stets gelungen, in die Zukunft zu blicken und sich neu zu erfinden. So stehen die Lösungen von SFA für Qualität und technische Stärke. SFA ist heute mit eigenen Niederlassungen und über Fachhändler mit der gesamten Palette an Hebeanlagen und Pumpen weltweit vertreten.

Unter der Marke Kinedo positioniert sich SFA zudem in einem zweiten Wachstumsmarkt, der Badausstattung mit Duschen. Seit über 20 Jahren gehört Kinedo mittlerweile zur SFA Gruppe und verfügt über drei Fabriken in Frankreich, in denen von der Produktentwicklung bis hin zur Fertigung alles in Eigenregie hergestellt wird. Kinedo bietet Lösungen für die Badgestaltung und ist in Frankreich marktführend im Bereich der Duschattrennungen.

Aufgaben

Zum weiteren Ausbau der Marktposition durch den forcierten Aufbau einer Außendienstorganisation im Produktsegment Duschattrennungen und Wannen suchen wir einen branchenerfahrenen Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) für die Verkaufsregion Leipzig / Dresden. Die Position kann von einem Homeoffice ausgeführt werden, das idealerweise im Verkaufsgebiet liegt.

In enger Zusammenarbeit mit dem regionalen Verkaufsleiter, dem Vertriebsinnendienst und dem externen Kundenservice übernehmen Sie die eigenverantwortliche Betreuung bestehender Key Accounts und Vertriebspartner aus der SHK-Branche. Sie betreiben aktiv Business Development durch die Gewinnung neuer Kunden und die Ausweitung des Markensortimentes beim Sanitär Großhandel und Handwerk. Weitere Schwerpunkte Ihrer Arbeit liegen in der Abstimmung der optimalen Produktplatzierung in den Ausstellungen des Sanitär Großhandels und der Beratung und Schulung der Mitarbeiter in Handel und Handwerk.

Nicht zuletzt beobachten Sie das Markt- und Wettbewerbsumfeld, kommunizieren frühzeitig über neue Trends und technische Anforderungen Ihrer Kunden und repräsentieren das Unternehmen kompetent auf Messen.

Fachliche Anforderungen

Nach einer kaufmännischen oder technischen Ausbildung sollten Sie bereits über eine mehrjährige Berufserfahrung im Verkaufsaußendienst – idealerweise im Produktbereich Duschattrennungen und Wannen – verfügen. Neben nachweislicher

ISH JOBBÖRSE

Vertriebs- und Akquisitionsstärke verfügen Sie über sehr gute Kontakte zu den relevanten Entscheidern im Sanitärgrößhandel. Sie beherrschen den Umgang mit einem CRM-System und MS-Office, verfügen über ein hohes Maß an Kunden- und Serviceorientierung und können sich durchsetzen, wenn es darauf ankommt. Durch Ihre pragmatische und kommunikative Art sind Sie in der Lage, Verkaufsgespräche überzeugend zu führen und zum Abschluss zu bringen und gleichzeitig eine persönliche, langfristige Beziehung zu den Vertriebspartnern aufzubauen.

Wir bieten

Es erwartet Sie eine herausfordernde und abwechslungsreiche Vertriebsaufgabe in einem mittelständischen Unternehmen der SHK-Branche. Die Position ist ihren Anforderungen entsprechend dotiert und ausgestattet. Interessiert? Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Unterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, letzte Zeugnisse – max. 5 MB) mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin unter der Kennziffer 20623

Ansprechpartner

Bernard Grimaud
E-Mail: bgrimaud@sanibroy.de
Telefon: +49 6074 - 30 928 18

