



MAX BLANK
HIGH QUALITY



Über 35 Jahre entwickeln und produzieren wir hochwertige Heizgeräte-Elemente, komplette Kamine und Kamin-Öfen für den europäischen Markt und suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)

Ihre Hauptaufgaben:

- Betreuung der Bestands- und Neukunden vor Ort
- Die Neukundenakquise und deren Aufbau
- Der strategische Aus- und Aufbau einer langfristigen Kundenbindung
- Die persönliche Unterstützung der Händler beim Aufbau neu zu gestaltender Produktplatzierungen
- Durchführung von Schulungs- und Trainingsmaßnahmen für Kunden
- Die stetige Schulung der Händler über die unvergleichbaren Vorzüge unserer Produkte
- Mitwirken bei Reklamationsangelegenheiten oder bei einfacher Mängelbeseitigung

Wir bieten:

- überdurchschnittliches Einkommen
- einen Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- attraktiven Arbeitsplatz
- kollegiales Klima
- langfristige Mitarbeit in einem international tätigen Unternehmen
- innovative Techniken (u. a. stromlose Pellet-Holz-Kombination)

Ihr Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb
- Idealerweise Vorkenntnisse im Kaminofenbereich
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, Teamfähigkeit, Reisebereitschaft, technische Affinität

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihres frühestens Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen:

