



<https://www.personalberatung-fiege.de/stellenangebote-im-vertrieb/bereichsleiter-vertrieb/>

Bereichsleiter Vertrieb (m/w/d) Solaranlagen

Standort Baden-Württemberg / Homeoffice

Bei unserem Mandanten handelt es sich um ein produzierendes Unternehmen sowie Handelshaus und zählt zu den führenden Systemanbietern regenerativer Heiztechnik für Ein- und Zweifamilienhäuser.

Mit innovativen Solaranlagen für Wärme, ökologischen Pelletheizungen oder Gasheizung mit Brennwerttechnik wird die Grundlage für ein kostensparendes und vor allem umweltschonendes Heizen ermöglicht.

Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

Familienunternehmen mit einer hohen Wertekultur

Eine Entscheidungskultur, welche schnell, durchdacht, pragmatisch und abgestimmt ist

Flache Hierarchien und ein kollegialer Umgang

Offene transparente Führungskultur

Intensive Einarbeitung durch den jetzigen Stelleninhaber

Flexible Arbeitszeit mit 30 Tagen Urlaub

Unbefristete Festanstellung

Attraktives Gehaltspaket bestehend aus Fixum und Bonus

Homeoffice mit entsprechender Ausstattung (Laptop, Smartphone etc.) möglich

Firmenfahrzeug (auch zur privaten Nutzung)

Jobrad

Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge

Neue Kantine

Ihre wesentlichen Aufgaben

- Beratung und Unterstützung der Gebiets- und Produktmanager, des Gesamtvertriebsleiter sowie der Geschäftsführung
- Kontrolle der Marktziele
- Preisbildung der Produkte
- Führung und Koordination der gesamten Vertriebsmannschaft im Außendienst
- Vertriebsaktionen zusammen mit dem Marketing

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: 222-1002

Schnellstmöglich

Unbefristet

Vollzeit

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto und Zeugnissen sowie Informationen zu Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist unter Angabe der weiter oben genannten Referenznummer ausschließlich per eMail an Carsten Stegmann. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

carsten.stegmann@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

- Wettbewerbsanalysen und Ableitung für die Vertriebsstrategie
- Mitarbeitergespräche mit den Gebietsmanagern zur individuellen Weiterentwicklung
- Ausbau des Partnersystems
- Maßnahmen zur Erreichung des Umsatzziels / Deckungsbeitrags
- Lösungsorientierte Konfliktgespräche
- Partnertreffen
- Einbringung an regelmäßigen internen Meetings der Bereichsleiter, Lenkungskreise sowie Strategiemeetings
- Verhandlungen mit Einkaufsverbänden
- Optimierung von vertriebsrelevanten Prozessen
- Festlegung und inhaltliche Vorbereitung inkl. Umsetzung der 3-4 vertriebsinternen Tagungen an unterschiedlichen Standorten

Ihre Erfahrungen und Stärken

- Kaufmännische oder technische Ausbildung / betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Detaillierte Marktkenntnisse im deutschen Heizungsmarkt wünschenswert
- 5 Jahre Vertriebserfahrung im B2B4C-Markt
- Führungserfahrung
- Technische Affinität
- Soziale, methodische, personale Kompetenzen sowie Handlungskompetenzen
- Souveränes Auftreten, kontaktfreudig und Teamplayer