

Unser Mandant ist einer der führenden Anbieter im Bereich Arbeitssicherheit und spezialisiert auf hochwertige Schutz- und Sicherheitsprodukte für diverse Industriezweige. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt innovative Lösungen, die den höchsten Standards entsprechen und dazu beitragen, die Sicherheit und den Gesundheitsschutz von Arbeitnehmern zu gewährleisten. Durch die langjährige Erfahrung und Expertise hat sich das Unternehmen sowohl national als auch international als vertrauenswürdiger Partner etabliert. Mit einem breit gefächerten Sortiment an Produkten und einem starken Fokus auf Qualität und Kundenorientierung trägt es maßgeblich zur Verbesserung von Arbeitsbedingungen bei. Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir für den Außendienst im Raum Hamburg einen

Vertriebsprofi/Gebietsmanager B2B (m/w/d) Region Nord

(Mandats-Nr.: 5821)

Was macht die Tätigkeit interessant

Diese Position bietet Ihnen die Möglichkeit, Teil eines Unternehmens zu werden, das sich durch hochqualitative und innovative Produkte im Bereich Persönliche Schutz-Ausrüstung (PSA) auszeichnet. Die Spitzenqualität der Produkte sorgt dafür, dass Menschen an ihrem Arbeitsplatz optimal geschützt sind, während die familiäre Unternehmenskultur und die solide, langjährige Marktpräsenz ein stabiles und vertrauensvolles Arbeitsumfeld schaffen. In diesem zukunftsorientierten Unternehmen profitieren Sie von kurzen Entscheidungswegen, flachen Hierarchien und der Möglichkeit, aktiv zur Weiterentwicklung der Arbeitssicherheit beizutragen.

Die Aufgabe

- Als Gebietsmanager verantworten und realisieren Sie Zielvorgaben im Vertrieb von Produkten der Persönlichen-Schutz-Ausrüstung (PSA)
- Kundenverantwortung und Verantwortung für die Entwicklung und Umsatzsteigerung der Kunden (Händler & Endkunden)
- Eigenverantwortliche Entwicklung des Gebietsumsatzes in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Vertrieb des gesamten Portfolios an Produkten & Dienstleistungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Innendienst, Marketing und externen Dienstleistern

Ihre Qualifikation

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium, oder eine vergleichbare Qualifikation mit einer kaufmännischen oder technischen Ausbildung
- Sie können eine mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit als Außendienstmitarbeiter im B2B Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, idealerweise aus dem Bereich PSA vorweisen
- Vertriebs- und ergebnisorientierte Arbeitsweise, strategische, analytische und konzeptionelles Denk- und Handlungsvermögen
- Sie besitzen eine hohe Begeisterungsfähigkeit, souveränes und überzeugendes Auftreten
- Reisebereitschaft im Raum Norddeutschland

Die Rahmenbedingungen

- Unser Mandant bietet eine unbefristete und langfristige Anstellung in einer zukunftssicheren Branche mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Eine attraktive Vergütung mit vielen weiteren Sozialleistungen (Obst-/Gemüsekorb) und natürlich einem selbst zu konfigurierenden PKW z auch für die private Nutzung
- Unternehmenshauptsitz in verkehrsgünstiger Lage der Zielregion, bei zeitgleicher umfassender Homeoffice Regelung

Ihr Interesse ist geweckt

Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden uns Ihre elektronische Bewerbung an Jan H. Thies: j.thies@bollmann-executives.de



www.bollmann-executives.de