

**Unser Mandant** - Die Dantherm Group hat sich mit Standorten und Produktionsstätten in Dänemark, Deutschland und Italien innerhalb der letzten Jahre zum führenden Anbieter für *Climate solutions* in Europa entwickelt. Maßgebend dafür sind Ihre knapp 1.000 Mitarbeitende, die täglich mit einem hohen Maß an Leidenschaft zum Unternehmenserfolg beitragen. Mit mobilen als auch stationären Geräten zur Beheizung, Entfeuchtung, Klimatisierung, Ventilation, Luftreinigung und Messung bietet unser Mandant Ihren Kunden Komplettlösungen aus einer Hand. Für die Dantherm Group suchen wir nun im Rahmen weiteren Wachstums für den Bereich Bau und Wasserschaden einen/eine

## **Area Sales Manager (m/w/d) Region West (NRW)**

### **Was macht die Tätigkeit interessant/Intension der Aufgabe:**

Sie übernehmen den Vertrieb von mobilen Anlagen und Geräten für Ihre bestehenden Kunden aus dem Bereich Bau und Wasserschaden und bauen Ihren Kundenstamm weiter aktiv aus. Dabei handelt es sich ausschließlich um B2B-Kunden.

### **Das Aufgabenfeld im Detail:**

- Vertrieb des Dantherm Produkt-Portfolios in der Region West (Nordrhein-Westfalen)
- Bestandskunden-Betreuung in einer bereits erschlossenen Vertriebsregion mit außerordentlichem Wachstumspotential, sowie die Bearbeitung entsprechender Anfragen und Projekte
- Produktpräsentationen, Schulungen und Teilnahme an Veranstaltungen am POS
- Bestandskundenbesuche & Neukundenakquise (80/20)
- Eigenständige Termin- und Tourenplanung
- Angebots- und Auftragserstellung

### **Das treibt Sie an/ das bringen Sie mit:**

- Leidenschaft und Erfahrung im strategischen Vertrieb von Premium-Produkten, sowie das nötige Verhandlungsgeschick und Abschlusstärke
- Eine erfolgreiche kaufmännische oder technische Ausbildung/Studium ggf. mit Erfahrung im Handel/Fachhandel oder eine vergleichbare Qualifikation
- Flexibilität und Reisebereitschaft in Ihrem Vertriebsgebiet, sowie routinierter Umgang mit gängigen MS-Office Anwendungen, CRM- und ERP-Systemen
- Hohe Einsatzbereitschaft, als auch die Affinität zu einem hohen Maß an Eigenständigkeit und strategischer Gebietsentwicklung

### **Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:**

- Sie steigen in ein stark wachsendes Unternehmen ein, welches Ihnen ein hohes Maß an Eigenständigkeit und Kreativität sowie Entwicklungsmöglichkeiten bietet
- Überdurchschnittliche Vergütung mit hohem Fixum und einem attraktiven Bonusmodell
- Dienstwagen der Mittelklasse zur privaten Nutzung
- Moderne Hardware und interaktive Vertriebssysteme unterstützen Sie bei Ihrer täglichen Arbeit
- Homeoffice und flexible Arbeitszeitgestaltung (Vertrauensarbeitszeit)

### **Ihr Interesse ist geweckt?**

Dann sollten wir uns austauschen: Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden uns Ihre elektronische Bewerbung an: [elgin.lueth@bollmann-executives.de](mailto:elgin.lueth@bollmann-executives.de) idealerweise auch mit Angabe Ihrer Telefonnummer.

[www.bollmann-executives.de](http://www.bollmann-executives.de)

**BOLLMANN EXECUTIVES: Unser YOUTUBE- Video- Statement**

