

Unser Mandant zählt zu den Top Ten im stark expansiven Markt der automatischen Identifikationstechnik (Auto-ID). Ein exzellenter Ertrag und der überdurchschnittliche Erfolg basieren auf der über 25jährigen Erfahrung als etablierter B2B-Distributor und Systemlöser für Technik und Anwendungen rund um die Bereiche: Auto-ID, mobile Datenterminals, Etikettendrucker, Scanner, Barcode-Management-Lösungen. Individuallösungen runden das Leistungsspektrum ab. Aufgrund des expansiven Wachstums suchen wir für das Vertriebsgebiet *Mitte/Ost* (PLZ: 1xxxx, 3xxxx, 0xxxx, 9xxxx) im Exklusivauftrag eine/n:

Regional Sales Manager B2B (m/w/d)

(Standort= Home-Office in der Region, **Mandat: 5397**)

Was macht diese Aufgabe interessant?

Ihnen wird die vertriebliche Gebietsverantwortung für die benannte Region übertragen. Unterstützt werden Sie durch einen Vertriebsinnendienst und einen Junior Account Manager. Sie koordinieren dieses Team und bauen gemeinsam den Marktanteil aus. Neben der langfristigen Perspektive in einem der am stärksten wachsenden Zukunftsmärkte erwartet Sie ein lösungsorientiertes Team und flache Entscheidungsstrukturen des renommierten Anbieters. Das Arbeitsklima basiert auf Engagement, Eigenverantwortung, Zielorientierung und partnerschaftlichen Umgang miteinander. Die Position ist neben einem wertschätzenden und ergebnisorientierten Gehaltsmodell, einem Firmen-Kfz (auch zur privaten Nutzung), modernen Kommunikationsmitteln und der Beteiligung an einer Altersvorsorge ausgestattet.

Die Position:

- Neben der Account- und Umsatzverantwortung in der vorgenannten Region bauen Sie den Marktanteil aktiv aus. Das Kundensegment sind Produktionsunternehmen und solche mit hohem Artikel- Bestand und Warenbewegungen, Waren- und Versandhäuser etc.
- Sie beraten Ihre Kunden beim lösungsorientierten Einsatz der passenden Hardware in den Bereichen mobiler Datenerfassung für Warenbewegungstechnologien (Auto-ID, Barcode- und Mobile Device- Management- Lösungen, Etikettierungslösungen, Stapler- Terminallösungen...).
- In Abstimmung mit dem Bereich Einkauf und den Lieferanten kalkulieren Sie markt- und zielgerichtet passende Projektangebote, platzieren diese und fassen auf Entscheider- Ebene nach.
- Sie initiieren die erfolgreiche Projektumsetzung mit der Abteilung Technik und Logistik.
- Ihnen steht der Support des Vertriebsinnendienstes zur Verfügung, Sie koordinieren die Abstimmung und steuern gemeinsam die jeweils individuelle Kunden- und Projektbetreuung.
- Sie planen die strategische Kundenentwicklung (Umsatz- und Potenzialplanung) und setzen diese vertrieblich um.
- In Abstimmung mit dem Bereichsleiter definieren Sie die strategisch langfristige Gebietsentwicklung.
- Sie repräsentieren das Unternehmen in der Region, vertreten es auf relevanten Messen, sowie bei Inhouse- Produktpräsentationen und agieren als Schnittstelle zu den Herstellern.

Ihr Profil:

- Sie sind B2B Vertriebsprofi mit fundierten Sales-Skills im Bereich von IT- Hardware-Lösungen, idealerweise im Bereich AUTO-ID. Alternativ haben Sie eine sehr hohe Affinität zu vorgenannten Technologien im IT-Hardware- bzw. Lösungsumfeld.
- Das (Key-) Account Management der professionellen Bedarfsermittlung, Lösungsdefinition und Mehrwertargumentation bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss ist Ihr Metier.

- Sie überzeugen auf Entscheider-Ebene und sind fit im Umgang mit den unterschiedlichen Fachbereichen im Kundensegment: Einkauf, Technik/IT.
- Sie kalkulieren sicher und beherrschen das Projektmanagement komplexer Vertriebsprojekte.
- Gebietsentwicklung bedeutet für Sie nicht nur Cross- und Upselling; Sie können auch Akquirieren.
- Kommunikation, Eigenverantwortung und -motivation, sowie ein klarer Zielfokus sind Ihre Stärken.
- Neben sehr guten Deutsch- besitzen Sie auch praxisnahe Englisch-Kenntnisse, natürlich beherrschen Sie sämtliche MS-Office Anwendungen, die Nutzung eines CRM-Systems ist für Sie selbstverständlich.
- Sie sind es gewohnt vom Home-Office aus zu arbeiten und verfügen über einen hohen Grad an Selbstorganisation.
- Der Reiseanteil ist geprägt vom Außendienst in der Region, sequenziell auch mit Übernachtungen.

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung) bitte per E-Mail an Christoph Kieckhöfel:

christoph.kieckhiefel@bollmann-executives.de

www.bollmann-executives.de