



**Unser Mandant** zählt zu den Top Ten im stark expansiven Markt der automatischen Identifikationstechnik (Auto-ID). Ein außerordentlich guter Ertrag und der überdurchschnittliche Erfolg basieren auf der über 20jährigen Erfahrung als etablierter B2B-Distributor und Systemlöser für Technik und Anwendungen rund um die Bereiche: Auto-ID, mobile Datenterminals, Etikettendrucker, Scanner, Barcode-Management-Lösungen, 2D-Codierungen, RFID, bis hin zu individualisierten Softwarelösungen und ERP-Anbindungen. Kundenspezifische Individuallösungen runden das Leistungsspektrum ab. Aufgrund der kontinuierlich starken Nachfrage und einer nachhaltigen Wachstumsstrategie suchen wir zur Vertriebsverstärkung im Exklusivauftrag eine/n

## Regional Sales Manager (m/w/d)

für das Vertriebsgebiet Hamburg / Hannover

### Was macht diese Tätigkeit interessant?

Neben der sicheren und langfristig ausgelegten Perspektive in einem der am stärksten wachsenden Zukunftsmärkte erwartet Sie ein lösungsorientiertes Team mit der Unterstützung eines Vertriebsinnendienstes, flachen Entscheidungsstrukturen und einem Arbeitsklima, das auf Engagement, Eigenverantwortung, Zielorientierung und partnerschaftlich-pragmatischem Umgang miteinander basiert. Die Position ist neben einem wertschätzenden und ergebnisorientierten Gehaltsmodell, einem Firmen-Kfz (auch zur privaten Nutzung), modernen Kommunikationsmitteln und einer Beteiligung an der Altersvorsorge ausgestattet.

### Die Position:

- Sie beraten und verkaufen lösungsorientiert im Zielmarkt (B2B) mittelständischer und konzernstrukturierter Kunden in der jeweiligen Region (Übernachtungen sind die Ausnahme).
- Account Management: Sie planen den strategischen Kunden-Auf- und -Ausbau (Umsatz- und Potenzialplanung) und setzen diesen vertrieblich um.
- Sie binden Ihre Kunden persönlich und sind die Kommunikationsschnittstelle zwischen Technik, Logistik und Lösungsentwicklung.
- In Abstimmung mit dem Einkauf und den Lieferanten treiben Sie Ihre Kundenprojekte und kalkulieren Ihre Projekte mit hoher Eigenverantwortung

### Ihr Profil:

- Sie sind Vertriebsprofi, haben fundierte Vertriebserfahrung im vorgenannten (oder branchennahen) Bereich und kennen die Bedürfnisse der Zielgruppe im B2B-Segment.
- Kommunikation, Selbstständigkeit und Eigenmotivation sowie ein klarer Zielfokus sind Ihre Stärken.
- Sie beherrschen das (Key-) Account Management der professionellen Bedarfsermittlung, Lösungsdefinition und Mehrwertargumentation bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Neben sehr guten Deutsch- besitzen Sie auch praxisnahe Englisch-Kenntnisse, natürlich beherrschen Sie sämtliche MS-Office Anwendungen.
- Sie sind es gewohnt, vom Home-Office aus zu arbeiten und verfügen über einen hohen Grad der Selbstorganisation.

### Ihr Interesse ist geweckt?

Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftige (pdf.-) Bewerbung (inkl. Ihrer Gehaltsvorstellung) vorzugsweise per E-Mail an:

[alexander.bollmann@bollmann-executives.de](mailto:alexander.bollmann@bollmann-executives.de)

[BOLLMANN EXECUTIVES GmbH](#)