

Gebietsleiter/District Sales Manager Südwest m/w/d

 Ihr Einsatzgebiet umfasst die PLZ-Regionen 60–79 (Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Baden-Württemberg) sowie optional die deutschsprachige Schweiz.

Sie möchten nicht nur verkaufen, sondern ein Vertriebsgebiet aktiv aufbauen und gestalten? Für ein erfolgreiches, international tätiges Industrieunternehmen suchen wir eine **vertriebsstarke Persönlichkeit**, die Freude daran hat, Kundenbeziehungen nachhaltig zu entwickeln, neue Märkte zu erschließen und eigenverantwortlich zu arbeiten. Die Produkte des Unternehmens, das sich auf Sicherheits- und Hebetekniklösungen für das Arbeiten in der Höhe spezialisiert hat, sind technisch gut verständlich, die Entscheidungswege kurz und der Gestaltungsspielraum groß. Gesucht wird keine Branchenkenntnis, sondern Vertriebsenergie, Neugier und der Wille, etwas sichtbar voranzubringen.

Ihre Aufgaben

Als District Sales Manager übernehmen Sie die Verantwortung für die aktive Marktentwicklung in Ihrem Vertriebsgebiet. Ihr Fokus liegt dabei zu gleichen Teilen auf dem Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und der systematischen Neukundengewinnung.

- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Aufbau belastbarer Netzwerke
- Eigenständige Akquise neuer Kunden durch Marktanalysen und gezielte Vertriebsaktivitäten
- Beratung und Verkauf lösungsorientierter Anwendungen
- Selbstständige Steuerung von Kundenprojekten – von der Anfrage bis zur Umsetzung
- Analyse von Markt- und Wettbewerbssituationen zur Ableitung neuer Vertriebsansätze
- Erkennen von Up-Selling-Potenzialen und zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten
- Strukturierte Nutzung von CRM- und Sales-Tools zur Vertriebssteuerung

Sie organisieren Ihre Woche eigenständig: Montag bis Donnerstag sind Sie im Vertriebsgebiet unterwegs, freitags arbeiten Sie aus dem Homeoffice.

Ihre Qualifikationen

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im technischen Umfeld (B2B und/oder B2C)
- Erfahrung als Vertriebsmitarbeiter, Gebietsverkaufsleiter oder in einer vergleichbaren Rolle
- Technisches Grundverständnis und Freude daran, erklärungsbedürftige Produkte verständlich zu vermitteln
- Erfahrung im Direktmarketing, in der Kampagnenplanung und -auswertung von Vorteil
- Vertrautheit mit Key-Account-Management sowie Distributions- und Endkundenmärkten
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und modernen Sales-Tools
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre Persönlichkeit

Was Sie auszeichnet:

- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Hohe Eigenmotivation und der Wunsch, Dinge voranzubringen
- Neugier und Offenheit, sich schnell in neue Themen oder Branchen einzuarbeiten
- Selbstorganisierte und strukturierte Arbeitsweise
- Flexibilität und Reisebereitschaft
- Souveränes Auftreten und Freude am Beziehungsaufbau

Entscheidend ist weniger die Branchenherkunft, sondern Ihre Begeisterung für Vertrieb, Ihr technisches Grundverständnis und Ihr Wille, Kunden nachhaltig zu überzeugen.

Bitte richten Sie Ihre vollständige Bewerbung – inkl. Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der **Kennziffer 4026V** an unsere E-Mail-Adresse. Aus Datenschutzgründen bitten wir Sie, alle Anlagen als PDF zu versenden.

PiM Personal im Mittelstand GmbH

Rathausstraße 28
53225 Bonn



www.pim-hr.de

Ihre Ansprechpartnerin

Christiane Vollenbroich



info@pim-hr.de



0228 50 43 440

