



AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

KREBS Consulting – der Name steht für über 10 Jahre Erfahrung in der Werkzeugbranche und herausragende Beratungsleistungen. Das Unternehmen vermittelt Mittelständigen- und Großunternehmen, aber auch Konzernen, Fach- und Führungskräfte bis hin zur Top Management Ebene im Vertrieb & Marketing, sowie beratend in strategischen und operativen Fragen zur Seite. Unsere Auftraggeber profitieren vom Know-how der Werkzeugbranche, sowie die individuelle Lösungsfindung. Die langjährige Branchenzugehörigkeit befähigt das Unternehmen erstklassige „Insiderberatung“ anzubieten, um somit unseren Klienten „Maßanzüge“ zu schneiden.

**DIE NR.1 DER UNTERNEHMENS- UND
PERSONALBERATUNG DER WERKZEUGBRANCHE**



Job. Business. Management.

KREBS Consulting

Sales Manager/Gebietsverkaufsleiter

Firmenprofil

Als familiengeführtes, mittelständisches Unternehmen entwickelt und produziert unser Mandant hochwertige Türfunktionssysteme. Die Produktpalette umfasst Beschlags- und Türschließertechnik sowie Band-, Panik- und Verriegelungstechnik. Die Innovationsbereitschaft und die konsequente Weiterentwicklung haben ihn zu einem der führenden Anbieter in den Bereichen Sicherheit, Brandschutz und Fluchtwegsicherung rund um die Tür gemacht. Wir suchen zur Verstärkung des Teams und zum Ausbau des Partnernetzwerks einen engagierten Vertriebsmitarbeiter.

Aufgabengebiet

- ◆ Als leidenschaftlicher Vertriebsmann betreuen Sie eigenverantwortlich ein Vertriebsgebiet innerhalb der PLZ 8/9
- ◆ Sie betreuen die Kunden sowie die Partnerhändler und bauen diese weiter als Fan's and Friend's auf
- ◆ Sie akquirieren weitere Neukunden im Bereich der Verarbeiter aus dem Metallbau und bauen Multiplikatoren auf.
- ◆ Sie stimmen sich regelmäßig zu Objekten Ihrer Kunden mit Ihren bundesweit agierenden Vertriebskollegen ab
- ◆ Sie übernehmen die Verkaufsverhandlungen bis hin zum Vertragsabschluss
- ◆ Sie führen entsprechende Markt- und Wettbewerbsanalysen durch
- ◆ Sie tragen die Budgetverantwortung in Ihrem Verkaufsgebiet

Anforderungsprofil

- ◆ Fundierte kaufmännischen und/oder technischen Ausbildung
- ◆ Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Metallbau, Systemhäuser und/oder der Baubeschlagbranche.
- ◆ Kenntnisse im Bereich Türautomation und Steuerung sind von Vorteil
- ◆ Als dynamische Vertriebspersönlichkeit verstehen Sie es Ihre Kunden zu begeistern
- ◆ Ihre Arbeitsweise ist analytisch, lösungsorientiert und mit einem hohen Maß an Eigeninitiative und Selbstständigkeit
- ◆ Sie verfügen über Reise- und Übernachtungsbereitschaft
- ◆ Eine ausgeprägte Teamfähigkeit, Leistungsbereitschaft sowie Verhandlungs- und Verkaufsgeschick runden Ihr Profil ab

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen! Bitte schicken Sie uns per Mail unter info@krebs-consulting.com Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 3 MB) unter Angabe der Projekt-Nr.: 2019-114 , sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihrer frühestmöglichen Verfügbarkeit. Sie haben noch Fragen? Wir sind gern für Sie da. Kontaktieren Sie uns unter **+49(0) 06431 212499 0** oder www.krebs-consulting.com