

JOB PROFILE

GEBIETSVERKAUFSLEITER NORD (m|w|d)
TEXTILE LUFTVERTEILUNG

JOB PROFILE

DAS UNTERNEHMEN | DIE ORGANISATION

Unser Mandant – die KE Fibertec Deutschland GmbH – ist eine Tochter der KE Fibertec AS mit Sitz im dänischen Vejen. Das 1963 gegründete Unternehmen ist weltweit führend in seiner Branche. Zu den Kunden zählen beispielsweise Tesla, Amazon, Lego, Lidl, Emirates oder die US Navy.

Derzeit beschäftigt KE Fibertec 150 Mitarbeiter in der Zentrale sowie den 5 internationalen Tochtergesellschaften in Deutschland, der Türkei, den USA, UK sowie der Tschechischen Republik. Sitz der deutschen Tochtergesellschaft ist Barsinghausen bei Hannover.

Das Kerngeschäft von KE Fibertec ist die Herstellung Textiler Luftverteilsysteme für die Industrie, Sport- und Freizeiteinrichtungen, Labore, Showrooms, Büros, Hörsäle oder schulische Einrichtungen. Überall dort bietet KE Fibertec individuelles Design und sorgt für effektiven Luftwechsel und ein besonders gutes Raumklima.

Das Unternehmen im Video:

<https://www.ke-fibertec.com/de/über-ke-fibertec/>

<https://www.ke-fibertec.com/de/>



JOB PROFILE

DIE POSITION

Bei der zu besetzenden Vakanz des **Gebietsverkaufsleiters Nord (m|w|d)** handelt es sich um eine Nachfolgeregelung für die Postleitzahlengebiete 1, 2, 3 und temporär 4. Der derzeitige Stelleninhaber wird dem Unternehmen mit veränderter Gebietsverantwortung erhalten bleiben. Eine gründliche Einarbeitung sowie eine lückenlose Übergabe wird somit gewährleistet sein.

Im Wesentlichen dürfen Sie sich freuen auf:

- Projekt- und Konzeptverkauf an Installateure und Endverbraucher bzw. Industriekunden
- Betreuung von Planungsbüros, Erstellung von Leistungsverzeichnissen
- Telefonische und persönliche Beratung Ihrer Kunden
- Begleitung des Innendienstes bei der Angebotserstellung
- Auftragserstellung inklusive Klärung aller technischer und kaufmännischer Aspekte
- Initiieren von verkaufsfördernden Aktivitäten und Hausmessen, Organisation in Zusammenarbeit mit Innendienst und Marketing sowie entsprechende Teilnahme – auch an regionalen und überregionalen Messen
- Erstellung von Aktivitätsplänen und Budgetplanungen in Abstimmung mit dem Sales Director
- Monitoring und Tracking aller laufenden Projekte

JOB PROFILE

DIE ANFORDERUNGEN

Als ideale:r Kandidat:in reizt es Sie, ein Geschäftsfeld mit viel Potenzial weiterzuentwickeln und so einen wichtigen Beitrag zum Erreichen unserer Wachstumsziele auf dem deutschen Markt zu leisten. Sie haben Freude an innovativen Produkten, erkennen Chancen und handeln proaktiv.

Weitere Anforderungen im Überblick:

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Außendienst – idealerweise im Bereich Heizung, Klima Lüftung
- Erfahrung in der Akquisition und Betreuung von Industriekunden, Installateuren, Planungsbüros aber auch gewerbliche Endverbrauchern
- Gutes technisches Verständnis
- Eigenverantwortliche, systematische und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke und Kontaktfreude
- Spaß an Teamarbeit
- Positives, sicheres und gewinnendes Auftreten

KONTAKT

HAUSWIRTH & FRIENDS

CONVENTSTRASSE 1

21335 LÜNEBURG

TEL +49 4131 28 43 403

MOBIL +49 171 71 71 101

MAIL ih@hauswirth-friends.de

WEB www.hauswirth-friends.de

