



## G+W Armaturen GmbH

### Stellenanzeige: Sales Manager (m/w/d)

**Standort:** Neidenstein

**Vertragsart:** Vollzeit

**Start:** ab sofort

**Reiseanteil:** ~20%

#### Über uns

G+W Armaturen GmbH ist ein spezialisierter Anbieter von Straßenkappen und Zubehör. Wir unterstützen Versorger, Tiefbauunternehmen und den Handel mit technischer Kompetenz, Zuverlässigkeit und einer ausgeprägten Kundennähe. Als Teil der internationalen AVK Group (Dänemark) profitieren wir von der Stärke, Innovationskraft und globalen Präsenz einer führenden Unternehmensgruppe mit starkem Fokus auf Qualität, Nachhaltigkeit und Kundenorientierung.

#### Ihre Rolle

Als Sales Manager verantworten Sie die strategische und operative Vertriebsführung. Gemeinsam mit der Geschäftsführung entwickeln Sie die Vertriebs- und Marketingstrategie, steuern den Außendienst (3 Mitarbeiter) und die Handelsvertreter, betreuen Schlüsselkunden und steigern Umsatz, Marge und Marktanteile.

#### Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie sowie integrierter Verkaufs- und Marketingpläne in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Fachliche und disziplinarische Führung des Außendienstes und der Handelsvertreter: Zieldefinition, Coaching, Performance-Management sowie Etablierung einer nachhaltigen Lern- und Feedbackkultur
- Steuerung und Weiterentwicklung des Vertriebsinnendienstes, inkl. Angebots- und Auftragsmanagement, Preisdisziplin, CRM-Nutzung sowie Schnittstellenmanagement zu Logistik, Produktion und Einkauf
- Abstimmung und Optimierung der Vertriebswege, aktive Unterstützung der Preisfindung im Markt sowie Sicherstellung der korrekten Nutzung von Verkaufs- und Werbematerialien
- Key-Account-Management sowie Betreuung von Bestands- und Neukunden, Durchführung von Kundenbesuchen, Produktschulungen und Einbaubegleitungen
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen und Jahresverhandlungen mit Großkunden (Rückblick, Planung, Konditionen, Prozesse)
- Verantwortung für die Lieferperformance in Zusammenarbeit mit internen Bereichen mit dem Ziel höchster Kundenzufriedenheit
- Monatliche Analyse von Umsatz, Marge und Preisentwicklung, Ableitung von Maßnahmen und konsequente Umsetzung im Vertrieb
- Überwachung und Pflege der Kostenstrukturen und Preislisten. Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung zur Definition der Preisstrategie und -politik
- Unterstützung der Business-Planungsprozesse sowie Aufbereitung kommerzieller Inhalte für Businesspläne und Board-Reports.
- Ableitung von Impulsen für Produktentwicklungen auf Basis von Markt- und Kundenerfahrungen in enger Zusammenarbeit mit internationalen Kollegen der Produktgruppe
- Aktive Rolle als Mitglied des Managementteams sowie regelmäßige Teilnahme an Board-Meetings zur Abstimmung strategischer und kommerzieller Themen auf internationaler Ebene



## Ihr Profil

- Studium in BWL/Wirtschaftsingenieurwesen o.ä. oder gleichwertige Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb (idealerweise Tiefbau/Armaturen/Infra)
- Nachweisbare Führungserfahrung im Außendienst/Agentensteuerung
- Expertise in Pricing, Margensteuerung, Verträgen & Ausschreibungen (inkl. SLAs/Indexierung)
- KPI-starke, analytische Arbeitsweise; verhandlungssicher; hohe Kundenorientierung
- Sicherer Umgang mit CRM (Dynamics 365 Sales) & MS Office (Excel/PowerPoint)
- Hohe Kommunikationsstärke und gute Englischkenntnisse

## Wir bieten

- Strategische Schlüsselrolle mit direktem Einfluss auf Umsatz, Wachstum und Marktposition
- Attraktives Vergütungspaket inklusive Bonus, Firmenwagen und 30 Urlaubstage
- Hoher Gestaltungsspielraum, kurze Entscheidungswege und direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Internationale Zusammenarbeit in einem dynamischen, unternehmerisch geprägten Umfeld

## Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe des frühestmöglichen Starttermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an [s.stegenga@g-w-gmbh.net](mailto:s.stegenga@g-w-gmbh.net). Für Rückfragen wenden Sie sich bitte ebenfalls per E-Mail an Stefan Stegenga (Geschäftsführer) oder kontaktieren Sie alternativ die Zentrale der G+W Armaturen GmbH unter +49 7263 409 220.

*Akquise im Zusammenhang mit dieser Ausschreibung ist nicht erwünscht.*