



G+W Armaturen GmbH

Gebietsverkaufsleiter Region Hessen/Rheinland-Pfalz (m/w/d)

Vertragsart: Vollzeit, unbefristet

Start: ab sofort

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 Gruppe in Dänemark profitieren wir von der Stärke, Innovationskraft und globalen Präsenz einer führenden Unternehmensgruppe mit starkem Fokus auf Qualität, Nachhaltigkeit und Kundenorientierung.

Ihre Rolle

Als Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) sind Sie die erste Anlaufstelle für unsere Kunden vor Ort. Sie übernehmen die Verantwortung für den aktiven Vertrieb, die Betreuung von Bestandskunden sowie die Gewinnung neuer Kunden. Dabei repräsentieren Sie unser Unternehmen im direkten Kundenkontakt und tragen maßgeblich zum Wachstum und zur Kundenzufriedenheit bei.

Ihre Aufgaben

- Aktive Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Vertriebsgebiet PLZ 34-37, 54-57, 60-67 sowie regelmäßige persönliche Besuche vor Ort
- Eigenständige Akquisition von Neukunden und systematischer Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Geschäftsbeziehungen
- Technische Beratung unserer Kunden durch Produktpräsentationen, Durchführung von Schulungen sowie Einbaubegleitung auf Baustellen
- Organisation der Kundenstammdaten und Vertragsbedingungen im ERP- und CRM-System gemeinsam mit dem Vertriebsinnendienst zur Gewährleistung eines reibungslosen Tagesgeschäfts.
- Sammeln auswerten und aufbereiten von Marktinformationen sowie neuen Produkthanforderungen
- Verantwortung für die Erreichung der Wachstums- und Margenziele im eigenen Gebiet sowie konsequente Nachverfolgung von Vertriebschancen
- Repräsentation unseres Unternehmens beim Kunden, auf Messen und bei regionalen Veranstaltungen als kompetenter Ansprechpartner



Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung in der Betreuung von Kunden im Außendienst
- Sicherer Umgang mit ERP- und CRM-Systemen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Kundenorientiertes Denken und professionelles Auftreten
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Führerschein Klasse B und hohe Reisebereitschaft
- Englischkenntnisse sind von Vorteil

Wir bieten

- Unbefristeten Arbeitsvertrag und einen sicheren Arbeitsplatz in einer zukunftsorientierten und krisensicheren Branche
- Attraktives Vergütungspaket inklusive Bonus, Firmenwagen und 30 Urlaubstagen
- Zielerreichungsbonus, Weihnachtsgeld und Gewinnbeteiligung
- Eine interessante und vielseitige Tätigkeit in einem engagierten und aufgeschlossenen Team

Bewerbung

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