

VERKAUFSLEITER - IN VERTRIEB / GEBIET NORDRHEIN-WESTFALEN

Unser Auftraggeber ist einer der führenden Hersteller von bauchemischen Produkten.

// IHRE ANFORDERUNGEN

Führen eines regionalen ADM – Teams

Strukturelle Gebietsanalyse und Ableitung erforderlicher dynamischer Anpassungsprozesse

Erarbeitung von Maßnahmenplänen zur Umsatzsteigerung Umsatz- und Absatzverantwortung

Kundenbegleitbesuche mit dem AD

Verantwortliche Durchführung von regionalen Veranstaltungen, Messen, Events

Akquisition neuer Kundengruppen in der Region Budgetverantwortung für das Team

// IHR PROFIL

Nachweisliche Führungserfahrung eines kleinen Teams von 3 - 5 Personen mit

Umsatzverantwortung

Sehr gute regionale Kenntnisse des Baustoff- und Fliesenfachhandels

Ausbildung zum Fliesenleger/Baustoffkaufmann wären von Vorteil

Betriebswirt/in oder ähnliche Weiterbildung wäre wünschenswert

// IHRE KONTAKTPERSON

Dierk Körner

dkoerner@janeke-partner.de

01 71 / 6 43 69 90