



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](https://jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht bitte jedem Bewerber (m/w/d) gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 20.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer: 0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

[HolzHeadHunter.de](https://holzheadhunter.de)

Ihr mögliches Erstgespräch kann gerne flexibel via Online-Meeting oder persönlich. Treffen erfolgen.

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@Holz.Consulting
(bitte keine Bewerbungen via Email)

Internet
www.Holz.Consulting
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer Klienten:

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) Holz | Aussendienst Deutschland Süd

Gebiete	Franken & Oberpfalz (bevorzugt, jedoch nicht ausschliessend) inkl. Metropolregionen, wie z.B. Nürnberg usw. inkl. Home-Office
Vertrag	unbefristet - inkl. PKW zur Privatnutzung
Reisefrequenz	ca. 3 bis 4 Tage/Woche
Home-Office	ca. 1 bis 2 Tage/Woche
Sonstiges	Teil eines internationalen Teams in einem absoluten Wachstumsunternehmen

Wir denken hierbei an einen echten Salesprofi (m/w/d) aus dem Vertriebsbereich „Holz“, welcher neben Fachkompetenz, starken Vertriebsbiss und Spass am Verkauf mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w/d) sollten Sie über profunde Vertriebserfahrungen bei einem Unternehmen im Holzsektor oder einer thematisch verwandten Branche verfügen, welches bestenfalls ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Holzfussböden, Dielen, Bretter, Konstruktionsholz usw. Der Fokus Ihrer strategischen Kundenakquise wird auf die zukunftssträchtigen **Zielgruppen "Handel, Handwerk, Architekten & Industrie"** abzielen.

Ihre Aufgaben:

- Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger, systematischer Akquisition neuer Auftraggeber und Partner
- Ausbau der aktuellen Marktposition und Erschliessung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue Aufträge
- Konsequente Neuakquisition, stets mit Blick auf langfristige & partnerschaftliche Kooperationen
- Realisierung marktadäquater Preise & allgemeine Marktbeobachtung in den Verkaufsgebieten in enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Erarbeitung von individuellen Kundenlösungen
- Verantwortlichkeit im Hinblick auf die Absatz- & Umsatzziele
- Teilnahme an internen/externen Messen und Kundenevents

Ihr fachliches Profil:

- Starke Vertriebsorientierung - verbunden mit (technischer) Holzkompetenz
- Erfolgreiche Berufsentwicklung - optimalerweise im (Holz-)Handel, in der Schreiner-, Bodenleger-, Baugewerks- Branche oder auch gerne in einer thematisch vergleichb. Position (z.B. DIY) und/oder Direktvertrieb

Ihr persönliches Profil:

- Spass & Freude am Vertrieb „erklärungsbedürftiger Premium-Produkte“
- Salesseitig beeinflusste Persönlichkeit, welche den Unternehmenserfolg anhand der eigenen Aktivitäten spürbar mitprägt und weiterentwickelt
- Bereitschaft zu Dienstreisen in der o.g. Region
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Kommunikativ, teamfähig & kundenorientiert

Das erweiterte Angebot an Sie:

- Attraktives Gehaltspaket
- Flexible AD-Arbeitszeiten & optimale Vereinbarkeit von Beruf & Familie
- Flache Hierarchien & offene Türen