

Gebietsleiter / Area Sales Manager (m/w/d) – SHK & Objektgeschäft – Hessen



Vertrieb mit Verantwortung. Kundenbeziehungen mit Perspektive.

Sie kennen den SHK-Markt, schätzen den persönlichen Austausch mit Kunden und möchten ein Vertriebsgebiet eigenständig entwickeln? Bei HEWI übernehmen Sie Verantwortung für Ihr Gebiet in Hessen und vertreten eine etablierte Marke mit hochwertigen Produkten für Sanitär, Beschlag und Architektur. Sie entwickeln bestehende Kundenbeziehungen weiter und erschließen gezielt neue Geschäftspotenziale.

Sie beraten Fachhändler, Fachhandwerker, Planer und Bauherren zu unseren Produkten und begleiten anspruchsvolle Bauprojekte von der Planung bis zur Umsetzung.

Jetzt Bewerben

Ihre Aufgabenbereiche

- Sie präsentieren HEWI und unser Produktportfolio und zeigen Kunden und Geschäftspartnern die Vielfalt und Qualität unserer Produkte.
- Im persönlichen Austausch beraten Sie Ansprechpartner aus dem Fachhandel, dem Fachhandwerk, der Planung und dem Bauwesen und begleiten Projekte von der Planung bis zur Umsetzung.
- Bestehende Kundenbeziehungen entwickeln Sie weiter und bauen Ihr Netzwerk im Vertriebsgebiet kontinuierlich aus.
- Sie erkennen interessante Bauprojekte, **bringen unsere Produkte frühzeitig in die Planung ein** und begleiten die Projekte bis zur Ausschreibung.
- Sie beobachten die Entwicklungen in Ihrem Markt und im Wettbewerb und entwickeln daraus neue Perspektiven für Ihr Vertriebsgebiet.

Ihr Profil

- **Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb** und Freude daran, Kunden persönlich zu beraten und langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Erfahrung im SHK-Umfeld ist von Vorteil.
- Ein gutes Gespür für **Kunden, Märkte und neue Geschäftsmöglichkeiten** sowie Freude daran, das eigene Vertriebsgebiet eigenständig weiterzuentwickeln.
- Eine **selbstständige und strukturierte Arbeitsweise**, Eigeninitiative sowie ein sicheres und verbindliches Auftreten im Umgang mit unterschiedlichen Ansprechpartnern.
- Erfahrungen und Kontakte zu **Planern, im Sanitärgroßhandel oder im Fachhandwerk** sind von Vorteil.
- Eine kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. ein entsprechendes Studium sowie **Erfahrung mit Ausschreibungen** sind von Vorteil. Interesse an Architektur, Design und hochwertigen Markenprodukten rundet Ihr Profil ab.

Das erwartet Sie bei HEWI

- Attraktive, der Position entsprechende Vergütung sowie ein **Dienstwagen**, auch zur privaten Nutzung
- Eine **etablierte Marke mit hochwertigen Produkten** und abwechslungsreichen Projekten im SHK- und Objektgeschäft
- **Eigenverantwortliche Steuerung Ihres Vertriebsgebiets** mit hohem Gestaltungsspielraum im Außendienst
- Persönliche Kundenbeziehungen und **anspruchsvolle Projekte** mit unterschiedlichen Ansprechpartnern aus Fachhandel, Fachhandwerk, Planung und Bauwesen
- **Flexible Arbeitsorganisation** mit eigenverantwortlicher Planung Ihrer Touren und Kundentermine im Vertriebsgebiet sowie moderner Arbeitsausstattung für unterwegs und im Homeoffice (Smartphone, Notebook)
- Individuelle **Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten** zur fachlichen und persönlichen Entwicklung

Jetzt Bewerben

 WhatsApp

Kontakt zu HEWI

Caroline Obermeier

Prof.-Bier-Straße 1-5
34454 Bad Arolsen

Tel.: +49 (0)5691 82-178
Fax.: +49 (0)5691 82-250
E-Mail: cobermeier@hewi.de

