Gebietsleiter / Area Sales Manager (m/w/d) - SHK & Objektgeschäft - Würzburg



HEWI steht für ganzheitliche Architekturlösungen von der Tür bis ins Bad, die sich durch höchste Ansprüche an Design und Funktion auszeichnen. Als architektur- und designorientiertes Markenunternehmen entwickeln wir innovative Produktlösungen in den Bereichen Barrierefreiheit, Sanitär und Beschläge für die ganze Welt.

Für unser Vertriebsgebiet rund um Würzburg suchen wir Sie als Gebietsleiter (m/w/d) im Außendienst. In dieser verantwortungsvollen Position entwickeln Sie Ihr Vertriebsgebiet eigenständig weiter, bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf und begleiten anspruchsvolle Objektprojekte von der Ausschreibung bis zur erfolgreichen Realisierung.

Werden Sie Teil unseres Teams!

Jetzt bewerben

Ihre Aufgabenbereiche

- Als Gebietsleiter (m/w/d) repräsentieren Sie HEWI und unser hochwertiges Produktportfolio bei Fachhändlern, Handwerkern, Planern und Bauherren. Dabei entwickeln Sie Ihr Vertriebsgebiet gezielt weiter, bauen bestehende Kundenbeziehungen aus, gewinnen neue Geschäftspartner und positionieren HEWI im Objekt- und SHK-Geschäft.
- Relevante Bauvorhaben identifizieren Sie frühzeitig, platzieren HEWI-Produkte gezielt in Projekten und begleiten diese von der Ausschreibung bis zur erfolgreichen Realisierung.
- Dank Ihrer Markt- und Branchenkenntnisse behalten Sie aktuelle Entwicklungen stets im Blick. Sie beobachten Wettbewerbsaktivitäten, erkennen neue Markt- und Wachstumspotenziale und leiten daraus konkrete Vertriebsmaßnahmen zur Erschließung neuer Geschäftschancen ab.
- Gemeinsam mit unserem Vertriebsinnendienst sorgen Sie für eine professionelle und verlässliche Kundenbetreuung. Ihre Vertriebsaktivitäten dokumentieren Sie strukturiert im CRM-

System und schaffen so Transparenz sowie die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung zum Betriebswirt, Techniker oder Meister (m/w/d).
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise in der SHK-Branche sowie im Objektgeschäft.
- Ein bestehendes Netzwerk zu Planern, dem Sanitärgroßhandel und Fachhandwerkern in Ihrem Vertriebsgebiet ist von Vorteil.
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick sowie eine selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise.
- Affinität für Design und Architektur rundet Ihr Profil ab.
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen sowie CRM-Systemen.

Das erwartet Sie bei HEWI

- **Erfolgreicher Einstieg**
  Kollegiale Unterstützung und eine strukturierte Einarbeitung sorgen dafür, dass Sie von Anfang an gut bei HEWI ankommen.
- **Mobil unterwegs**
  Ein Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung, sowie eine moderne mobile Ausstattung ermöglichen Ihnen maximale Flexibilität in Ihrem Vertriebsalltag.
- **Eigenverantwortlich arbeiten**
  Sie organisieren Ihre Termine und Aktivitäten eigenverantwortlich und entwickeln Ihr Vertriebsgebiet mit einem hohen Maß an Gestaltungsspielraum.
- **Attraktive Vergütung**
  Leistungsgerechte Vergütung, die Ihren Einsatz und Ihre Vertriebserfolge wertschätzt.
- **Weiterentwicklung**
  Fachliche Weiterbildungen und gezielte Qualifizierungsmaßnahmen unterstützen Ihre persönliche und berufliche 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