

Geben Sie sich eine neue Perspektive!



Anspruchsvolle Aufgaben bei namhaften Kundschaften, welche Sie fördern und fordern.
Zum Beispiel mit folgender Position in der Heizungstechnik-Branche:



anders beraten.

Gebietsverkaufsleitung Ostösterreich Regional Sales Management (w/m/d)

Sie sind interessiert? Dann wechseln wir die Perspektive und sehen Sie sich schon mitten in dieser neuen Aufgabe - womit es hier jetzt auch vom „Sie“ zum „ich“ und von „Ihr“ zu „mein“ wird...:

Meine Tätigkeit ist mehr als „nur ein Job“:

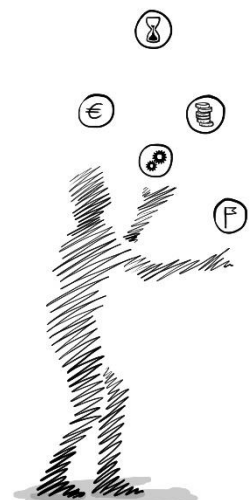
Denn meine erfolgreiche Gebietsverantwortung für ein Vollsortiment von Heizungstechnik aus eigener Entwicklung und Produktion liefert einen wichtigen Beitrag im Umstieg auf klimaverträglichere Heizsysteme, sichert die erfolgreiche Weiterentwicklung der starken Marktstellung und hat damit zugleich maßgeblichen Anteil am weiteren Unternehmenserfolg.

Ich möchte vor allem Folgendes tun:

- Die aktuelle Markt- und Wettbewerbslage der Region Wien, angrenzendes NÖ und Burgenland im Bereich der verschiedenen Heiztechniksysteme richtig analysieren, künftige Entwicklungen frühzeitig erkennen und diese mit den Zuständigen am Stammsitz abstimmen.
- Den Verkaufserfolg im Zuständigkeitsbereich weiter ausbauen: Die Bestandskunden dazu optimal betreuen und weiter entwickeln sowie neue Kunden für unsere Produkte interessieren und dazugewinnen (B2B Bereich, zB Installationsunternehmen, Planungsbüros oder auch gewerbliche Endkunden/Betriebe).
- Entsprechende Unternehmensrepräsentation bei Schulungs- und Fachveranstaltungen durchführen.

Auf so ein Arbeitsumfeld freue ich mich:

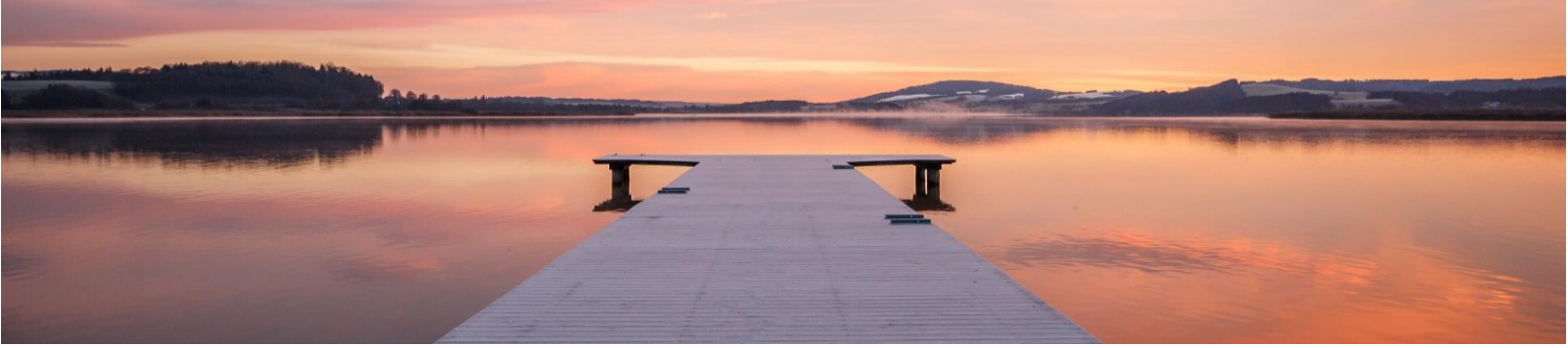
- Eine abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit im Energietechnikbereich sowie ein zukunftsorientierter Arbeitsplatz in einem dynamischen österreichischen Unternehmen.
- Überschaubare Betriebsgröße und ansprechendes Betriebsklima.
- Diverse Möglichkeiten zur Weiterentwicklung sowie für die laufende Weiterbildung.
- Flexible Arbeitszeit (Gleitzeit).
- Diverse Vergünstigungen und Firmenveranstaltungen.
- Ein sehr gutes und marktgerechtes Gehalt, welches anhand meiner Qualifikation und Erfahrung individuell vereinbart wird. *(Zu erwarten ab EUR 56.000 brutto jährlich/Vollzeit inkl. Überstundenpauschalierung plus attraktive Vertriebsprämien.)*
- Firmen-PKW (dzt. Mittelklasse) auch zur privaten Nutzung.



Das kann ich und damit überzeuge ich:

- Idealer Weise Abschluss einer technischen Ausbildung.
- Mehrjährige Berufserfahrung in Vertriebsfunktionen, bevorzugt branchennahe.
- FS B, sichere Kenntnisse in MS Office, sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.
- Eine sehr proaktive und kommunikationsstarke Vertriebspersönlichkeit mit besonders ausgeprägter Verhandlungs- und Abschlussstärke.
- Wohnort in oder nahe Wien, Bereitschaft für der Position entsprechende Dienstreisen.

Geben Sie sich eine neue Perspektive!



Ist hier mein neuer Arbeitsplatz?

- Das Unternehmen ist ein traditionsreiches und zugleich hoch innovatives Industrieunternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten, spannenden Produkten mit Nachhaltigkeit, befindet sich in starkem Wachstum und verfügt über beste Zukunftsaussichten.

Ich breche auf „zu neuen Ufern“ und sende meine Unterlagen an Walter Kremser:

anders beraten. Personalberatung Mag. Walter Kremser e.U.

Postfach 9 / A-5201 Seekirchen / info@andersberaten.at / www.andersberaten.at



Zum Schutz der persönlichen Daten erfolgt der Versand von Unterlagen idealer Weise per E-Mail (Verschlüsselung/Passwortschutz empfohlen) oder auf dem Postweg (Einschreiben empfohlen). Datenschutzerklärung auf www.andersberaten.at/Datenschutzerklaerung. Durch Übermittlung der Bewerbung erfolgt die Zustimmung zu den Datenschutzbedingungen.

