

HBI Fenster + Türen. Immer ein Lichtblick.



Die HBI Holz-Bau-Industrie GmbH & Co. KG ist ein führender, traditionsreicher Hersteller von Fenstern und Haustüren aus Holz, Kunststoff und Aluminium. Unsere Kernkompetenzen liegen in der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb qualitativ hochwertiger Produkte für anspruchsvolle Kunden der Bau- und Gebäudesanierung. Die Produkte werden bundesweit und in den europäischen Nachbarländern über den qualifizierten Fachhandel vertrieben.

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir Sie als

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) für Rheinland-Pfalz und Saarland

für eine unbefristete Festanstellung.

Das sind Ihre Aufgaben:

- Als kompetenter und sympathischer Ansprechpartner sorgen Sie durch die technische Beratung unserer Fachhandelspartner und aktiven Verkauf für ein kontinuierliches Wachstum in Ihrem Verkaufsgebiet.
- Mit einer aktiven und engen Kundenbetreuung stellen Sie langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen sicher.
- Sie knüpfen Kontakte zu relevanten Entscheidungsträgern, akquirieren Neukunden und sind zuständig für die nachhaltige Weiterentwicklung des Fachhändlernetzes.
- Sie verantworten in enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung die Preis- und Konditionsgestaltung sowie die Erfüllung von Absatz- und Umsatzzielen.
- Sie analysieren den Wettbewerb und Marktpotentiale in Ihrem Gebiet.

Das bringen Sie mit:

- Sie überzeugen durch ein sicheres Auftreten mit guten Umgangsformen.
- Sie denken unternehmerisch, sind kommunikations- und durchsetzungsstark und handeln eigenverantwortlich und lösungsorientiert.
- Sie verfügen über mehrjährige Vertriebserfahrung und nachweisbare Erfolge im Verkauf von Bauelementen, idealerweise von Fenstern und Haustüren.
- Sie zeichnen sich durch eine strukturierte Arbeitsweise, hohe Kundenorientierung und eine gute digitale Kompetenz aus.
- Belastbarkeit, Engagement und Eigeninitiative gehören zu Ihren Eigenschaften.
- Sichere Anwenderkenntnisse in MS Office runden Ihr Profil ab.
- Ihr Wohnort liegt im Verkaufsgebiet.
- Sie starten den Tag vom Homeoffice aus und bringen Freude am Reisen in Ihrem Verkaufsgebiet mit.

Das bietet Ihnen HBI:

- Ein vielfältiges Sortiment und individuelle Anpassungsfähigkeit der Produkte an Kundenwünsche, sodass Sie Ihr Verkaufstalent voll ausschöpfen können.
- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit hoher Eigenverantwortung und attraktiven Möglichkeiten der fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung.
- Einen sicheren und langfristig angelegten Arbeitsplatz, an dem Sie Ihre Motivation und Persönlichkeit einbringen können.
- Eine attraktive, marktgerechte Vergütung sowie Urlaubs- und Weihnachtsgeld.
- Einen neutralen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.
- Flexible Arbeitszeiten und 30 Urlaubstage.
- Nutzung des Homeoffice für administrative Aufgaben.
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein erfahrenes, kollegiales Vertriebsteam für den Wissenstransfer.

Wenn Sie neue Herausforderungen und Gestaltungsspielräume suchen, freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen. Die gebotene Vertraulichkeit sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

Sie haben noch Fragen oder benötigen weitere Informationen? Dann steht Ihnen der Vertriebsleiter Herr Marko Linde unter der Rufnummer 04266 933-175 zur Verfügung.

HBI Holz-Bau-Industrie GmbH & Co. KG
c/o Herrn Marko Linde
Soltauer Str. 40
27386 Hemsbünde
bewerbung@hbi-fenster.de
www.hbi-fenster.de

