

Unser Auftraggeber ist ein führender und internationaler Hersteller von CE-zertifizierter Schutzkleidung. Namhafte Unternehmen wie Bayer AG, BASF AG, DOW Chemicals nutzen das Know-How und die kompetente Beratung unseres Mandanten. Um dem überproportional starken Wachstum und den ehrgeizigen Unternehmenszielen gerecht zu werden, suchen wir Sie als

## Regionalverkaufsleiter Schutzkleidung (m/w) Süd-West-Deutschland und Schweiz

### Ihre Aufgaben

- Verkauf von Schutzkleidung für sämtliche Anwendungsbereiche
- Übernahme der Umsatz- und Ertragsverantwortung für das Verkaufsgebiet, Betreuung des vorhandenen Kundenstammes, Steigerung von Marktanteil, Umsatz und Ertrag eigenverantwortliche Bearbeitung des Verkaufsgebietes
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen auf Händler- und Verbraucherebene, Analyse der Marktanforderungen
- Planung und Durchführung von Verkaufsaktionen in Zusammenarbeit mit den Handelspartnern, Durchführung von Produktschulungen und Verkaufspräsentationen (auf Händler- und Endverbraucherebene)
- Identifizierung und Gewinnung neuer Endverbraucher, Sicherstellen der Teilnahme an allen relevanten Ausschreibungen im Verkaufsgebiet
- Analyse der Wettbewerberaktivitäten im Verkaufsgebiet, Teilnahme an - und Organisation von Messen

### Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit technischer Zusatzausbildung oder technische Ausbildung mit kaufmännischer Zusatzausbildung, idealerweise mit chemischen Grundkenntnissen
- Branchenkenntnisse im Bereich Arbeitsschutzkleidung oder Schutzausrüstung
- Erfahrung im Endkunden- sowie Wiederverkäufer-Bereich, mehrjährige Erfahrung im Vertriebsaußendienst
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift und EDV- (MS-Office-) Kenntnisse
- Sie besitzen Eigeninitiative, Kontaktstärke, Überzeugungskraft und Verantwortungsbewusstsein, hohe Reisebereitschaft

Sie sind kommunikationsstark und durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz in der Lage, Kunden zu gewinnen und zu überzeugen. Sie arbeiten zielorientiert und besitzen einen sicheren Blick für Kunden- und Umsatzpotentiale. Ein neutraler Firmenwagen steht Ihnen auch für die private Nutzung zur Verfügung.

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem weltweit agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer 541.20 an:



### Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

z. Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Tel.: +49 6251 7036 700, Fax: +49 6251 7036 809

Email: [vakanzen@personal-mittelstand.de](mailto:vakanzen@personal-mittelstand.de), [www.personalberatung-mittelstand.de](http://www.personalberatung-mittelstand.de)