

Gebietsverkaufsleiter (m/w)

für Fenster und Türen

Wir sind ein Familienunternehmen mit über 200 Mitarbeitern und führender Hersteller von Qualitätsfenstern und -türen, aus Holz-, Kunststoff und Aluminium sowie Wintergärten und Fassadenprofile. Für unseren Gebietsverkaufsleiter im Hausgebiet suchen wir einen Nachfolger

Ihre Aufgaben

- Direkter Verkauf unserer Produkte beim Endkunden
- Beratung der Kunden hinsichtlich der Produktpalette
- Erstellen von maßgenauen Angeboten
- Nachverfolgen der Angebote bis hin zum Verkaufsabschluss
- Aufmaß der verkauften Produkte
- Abteilungsübergreifendes Kommunizieren mit dem Innendienst

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische/technische Ausbildung
- Branchenkenntnisse und Kontakte aus dem Markt sind wünschenswert
- Berufserfahrung und Erfolg im Direktkundenverkauf
- Freude am kontinuierlichen Umgang mit Menschen
- Zielsicherheit, Abschlussstärke und Erfolgswissen
- Selbstständige, zuverlässige und proaktive Arbeitsweise
- Begeisterungsfähige und sympathische Ausstrahlung
- Selbstbewusstsein, Durchsetzungsvermögen und Humor
- Empathie und ausgeprägte Sensibilität für die Bedürfnisse Ihrer Kunden

Unser Angebot

- Innovative Produkte und eine starke Marktposition versprechen perspektivreiche Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine abwechslungsreiche, interessante und herausfordernde Aufgabe in einem dynamischen, engagierten Team
- Attraktive Vergütung

Erkennen Sie sich? Dann möchten wir Sie gerne kennen lernen. Senden Sie uns bitte Ihre vollständigen und aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an die unten stehende Kontaktadresse:

Stöckel GmbH
z. H. Klaus Hartmann
Fürstenauer Straße 3
49626 Bippin-Vechtel
k.hartmann@stoeckel-fenster.de
www.stoeckel-fenster.de

 **Stöckel**
Fenster · Türen · Bausysteme

