



Schröder

Experts in lightability

Gebietsverkaufsleiter Baden-Württemberg Süd (m/w/d)

Die Schröder GmbH zählt zu den führenden Unternehmen der deutschen Leuchtenindustrie. Unsere Geschäftsfelder umfassen die Straßen- und Stadtbeleuchtung sowie die Industrie-, Sport- und Tunnelbeleuchtung.

Vor allem im Bereich der Außen- & Innenbeleuchtung sind wir ein geschätzter Partner von Kommunen, Architekten, Energieversorgern und Industrieunternehmen. Hervorgegangen aus einem 1938 gegründeten Mittelstands-Unternehmen, sind wir seit 2001 Mitglied der familiengeführten Schröder Gruppe mit Sitz in Brüssel.

Für die potenzialträchtige Region Baden-Württemberg Süd suchen wir einen verantwortlichen Gebietsverkaufsleiter, der das weitere Wachstum in der Region aktiv vorantreibt.

Ihre Verantwortung:

- Aktive Bearbeitung des Vertriebsgebietes im Bereich Kommune, Industrie und Architektur
- Strategische Marktbearbeitung und Auf- bzw. Ausbau des Gebietes
- Umfassende technische Beratung und Betreuung der Kunden in Ihrem Gebiet
- Präsentation unseres Produktportfolios auf allen Hierarchieebenen
- Planung und Durchführung von Kundenevents, gemeinsam mit dem Vertriebsleiter
- Teilnahme an Messen und Schulungsveranstaltungen
- Proaktive Zusammenarbeit mit dem Innendienst sowie unserer Service- und Entwicklungsabteilung



Was wir bieten:

- Eine attraktive Arbeitsatmosphäre und ein leistungsstarkes, dynamisches Team
- Erfolgsorientierte, professionelle und auf Wachstum ausgerichtete Unternehmensumgebung
- Arbeit in einer international tätigen Unternehmensgruppe
- Abwechslungsreiche Aufgabengebiete
- Teamevents
- Auf eigenen Wunsch ein JobRad
- Ein hochwertiger Firmenwagen und moderne Kommunikationstechnik - auch zur privaten Nutzung

Ihr Profil:

- Qualifizierte Ausbildung, gerne mit Studium und Affinität zu Technik und Design
- Wohnhaft im Vertriebsgebiet (zwingend erforderlich) – Homeoffice Regelung
- Mehrere Jahre Erfahrung im Vertriebsaußendienst
- Nähe zu unseren Produkten und unseren Märkten, wie bspw. Masthersteller, Hersteller von technischer Gebäudeausrüstung, Industriekunden
- Erfahrung im Schnittstellenmanagement sowie Kommunikationsstärke, auch in englischer Sprache
- Erfolgswille, Verhandlungsgeschick sowie Engagement und Zuverlässigkeit

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Für weitere Informationen steht Ihnen gerne unser Vertriebsleiter Herr Marcus Blumberg unter der Rufnummer +49 711 34236 110 zur Verfügung.

Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, ausführlicher Lebenslauf, Zeugniskopien, Gehaltsvorstellungen und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte ausschließlich per E-Mail (max. 5 MB) an m.blumberg@schreder.de !