



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

## Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](http://Jobs.HolzConsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensauschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

## Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 15.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung:  
+49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer:  
0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

## Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

[HolzHeadHunter.de](http://HolzHeadHunter.de)

## HCN

HolzConsulting® GmbH  
Theatinerstrasse 11  
D - 80333 München

Telefon  
+49 89 943881-26

Email  
[Info@Holz.Consulting](mailto:Info@Holz.Consulting)  
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet  
[www.Holz.Consulting](http://www.Holz.Consulting)  
[www.HolzHeadHunter.de](http://www.HolzHeadHunter.de)

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer Klienten:

## Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) - Holz & Objekt - Aussendienst | Bayern

Wir denken hier bei an einen erfahrenen Verkaufsprofi (m/w/d) aus dem erweiterten Vertriebsbereich "Holz", welcher neben Fachkompetenz und Vertriebsbiss, bestenfalls auch allgemeine Kenntnisse der angestrebten Märkte und den jeweilig relevanten Marktsegmenten mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w/d) sollten Sie über profunde (Vertriebs-)Erfahrungen bei einem Unternehmen im Holzsektor oder einer thematisch verwandten Branche verfügen, welches bestenfalls ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Holzfußböden, Holztüren, Holztreppen, Holzplatten usw. Ihr Fokus bei der späteren professionellen und strategischen Kundenakquise wird auf den zukunftssträchtigen Fachbereich "Objekt" abzielen.

### Ihre Aufgaben:

- Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger, systematischer Akquisition neuer Auftraggeber und Partner, wie z.B. Architekten, Planer, Ausschreiber, Schreiner und Fachhandel
- Ausbau der aktuellen Marktposition und Erschliessung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue Objektaufträge
- Konsequente Neuakquisition, stets mit Blick auf langfristige & partnerschaftliche Kooperationen
- Angebotserstellung, Vertragsverhandlung & Auftragsabwicklung
- Realisierung marktadäquater Preise & allgemeine Marktbeobachtung im Verkaufsgebiet in enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Erarbeitung von individuellen Kundenlösungen
- Verantwortlichkeit im Hinblick auf die Absatz- & Umsatzziele
- Teilnahme an internen/externen Veranstaltungen - inkl. Messen und Kundenseminaren
- Regelmässiges Reporting an die übergeordnete Vertriebsleitung

### Ihr fachliches Profil:

- Kaufmännische und technische (Holz-)Fachkompetenz - verbunden mit starker Vertriebsorientierung
- Optimalerweise eine erfolgreiche Berufsentwicklung im (Holz-)Handel, in der Schreiner-, Bodenleger-, Baugewerks- Branche oder auch gerne in einer thematisch vergleichbaren Position (z.B. DIY)

### Ihr persönliches Profil:

- Salesseitig beeinflusste Persönlichkeit, welche den Unternehmenserfolg anhand der eigenen Aktivitäten spürbar mitprägt und weiterentwickelt
- Bereitschaft zu Dienstreisen (ca. 4 Tage/Woche) in der o.g. Region
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Kommunikativ, teamfähig & kundenorientiert

### Unser Angebot an Sie:

- Attraktives Gehaltspaket
- Privat nutzbarer Firmenwagen
- Home-Office, unbefristeter Arbeitsvertrag und flexible AD-Arbeitszeiten & somit optimale Vereinbarkeit von Beruf & Familie
- Personalisierte Mitarbeiter-Firmenkreditkarte
- Chance & Raum zur persönlichen Weiterentwicklung
- Flache Hierarchien & offene Türen