

Regionaler Verkaufsleiter (m/w/d) | Technischer B2B-Vertrieb & Investitionsgüter – Region Württemberg

Gesellschaft
JH Vertrieb

Geschäftsbereich
Vertrieb

Standort
Niederlassung Stuttgart & anteiliges Home-Office

Beginn
ab sofort

Vertragsart
Vollzeit

Wochenstunden
40 Std.

BEWERBEN

Mehr mit dir – Gestalte mit uns die Zukunft der Intralogistik! Seit 1953 entwickeln wir bei Jungheinrich smarte und nachhaltige Lösungen für den weltweiten Materialfluss - von intelligenten Fahrzeugen bis hin zu vollautomatisierten Systemen. Heute sind wir über 21.000 Kolleg*innen weltweit, vereint durch die Überzeugung, dass wir gemeinsam mehr bewegen können.

Deine Aufgaben

Vertriebsregion gestalten. Menschen entwickeln. Marktpotenziale erschließen.

Als **Regionaler Verkaufsleiter (m/w/d)** übernimmst Du die Verantwortung für ein erfahrenes 13-köpfiges Vertriebsteam in der Region Württemberg.
Im Mittelpunkt steht die konsequente Weiterentwicklung des Vertriebsgeschäfts. Dabei gehören für uns Menschlichkeit und

Leistungsorientierung ebenso zusammen wie Verantwortungsübernahme, Vertrauen und die Kommunikation klarer Erwartungen.
Gemeinsam mit Deinem Team entwickelst Du das ganzheitliche Lösungs- und Projektgeschäft in der Vertriebsregion weiter. Gefragt sind dabei strategischer Weitblick, Pragmatismus und die Fähigkeit, das Warum hinter Zielen und Veränderungen verständlich zu machen, immer mit dem Kunden und seinen Anforderungen im Zentrum.

Der Verantwortungsbereich umfasst dabei insbesondere:

- Führung und Weiterentwicklung eines erfahrenen Vertriebsteams
- Verantwortung für Umsatz, Ergebnis und Entwicklung des Vertriebsgebiets
- Systematische Analyse von Markt-, Kunden- und Geschäftspotenzialen sowie Ableitung konkreter Vertriebsstrategien und -aktivitäten
- Gezielte Nutzung relevanter Vertriebskennzahlen zur Steuerung und Weiterentwicklung des Geschäfts
- Erschließung neuer Kundensegmente, Marktpotenziale und Vertriebsansätze
- Förderung einer engen, funktionsübergreifenden Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Service, Innendienst sowie weiteren angrenzenden Geschäftsbereichen
- Aktive Marktbearbeitung in komplexen Vertriebssituationen
- Enge Abstimmung mit der Niederlassungsleitung als Teil des Führungsteams

Dein Profil

Das zeichnet Dich aus:

- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Intralogistik oder Flurfördertechnik, im Maschinen- und Anlagenbau, im Bau-, Nutzfahrzeug- oder Landmaschinenumfeld, in der Automatisierung oder einem vergleichbaren Investitionsgüterumfeld
- Fundierte Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb, idealerweise mit erklärungsbedürftigen Gütern bzw. Lösungen
- Praxis in der strukturierten und strategischen Markt-, Gebiets- und Kundenentwicklung
- Erfahrung im Lösungsverkauf und Projektgeschäft, im Umgang mit komplexen Kundenanwendungen sowie in der Entwicklung und Steuerung regionaler Vertriebsaktivitäten
- Sicherer Umgang mit Umsatz-, Ergebnis- und Vertriebskennzahlen

Deine Führungs- und Vertriebshaltung passt zu uns, wenn …
✔ Veränderung für Dich dazugehört und Du Deine Energie vor allem in die Dinge investierst, die Du gemeinsam mit Deinem Team tatsächlich beeinflussen und verändern kannst

✔ wertschätzende Direktheit, klare Worte sowie eine offene Feedbackkultur selbstverständlich sind und Mitarbeiter gleichermaßen gefordert und gefördert werden

✔ ganzheitlicher Vertrieb bedeutet, den Kunden, seine Einsatzbereiche und Anwendungen sowie zukünftige Anforderungen wirklich zu verstehen

✔ Gestaltungswille und Eigenantrieb Dich motivieren, neue Ideen und Wege zu entwickeln, Bewährtes zu nutzen und Gewohntes zu hinterfragen, statt abzuwarten

✔ Nähe zu Mitarbeitern, Markt und Kunden selbstverständlicher Bestandteil guter Führung ist

Deine Vorteile

- Gesundheits-management
- Attraktive Vergütung
- Betriebliche Alters-vorsorge
- Persönliche Weiterentwicklung
- Dienstwagen

Deine Zusatz-Infos



Dein Einsatzbereich
Erstklassige Beratung und ein Top-Service rund um das Thema Intralogistik: unsere Kunden können sich auf ein deutschlandweites Servicenetz mit über 2.000 Vertriebsmitarbeitern verlassen, die bekannt sind für ihre Lösungskompetenz, Erfahrung und Flexibilität.



Über Jungheinrich
Wir zählen zu den weltweit führenden Unternehmen der Intralogistik mit einem einzigartigen Produktportfolio: vom konventionellen Flurförderzeug bis hin zu vollautomatisierten Lösungen.



Kontakt
Marthe Pöppel
Telefon
www.jungheinrich.com/karriere

BEWERBEN