

## **Vertriebsleiter Wohnungswirtschaft (m/w/d)**

Vertriebsgebiet Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz und das Saarland

Energiekonzern, (HO-Lösung)

Bei unserem Mandanten handelt es sich um eines der führenden Energieunternehmen. Die Kultur des Hauses steht für eine klare Zukunftsvision, innovative Ideen, gepaart mit hoher Dynamik und Umsetzungsstärke.

Wir möchten Sie interessieren, wenn Sie als Vertriebsleiter für die strategische und passgenaue Weiterentwicklung des Vertriebsgebietes stehen und mit Ihrem Team mittelständische und große Kunden aus der Wohnungswirtschaft für die hinter den Themen Energie / neue Technologien stehende Dynamik begeistern wollen. Sie verstehen es, ein Team passend zu führen und wollen operativ auch selbst im Markt agieren können.

Sie setzen die passenden Akzente als einer der wichtigen Führungspersönlichkeiten im Konzern mit direkter Ebene zum Management!

### **Profil**

- Führungsspanne: 4 Mitarbeiter
- Umsetzung der Konzernstrategie – aktive Markt- und Wettbewerbsanalyse, Ableitung von Machbarkeiten
- Ausgeprägtes Vernetzungsgeschick im Bereich der Quartierslösungen und Großkunden, gelebte Verbandstätigkeit, Umsetzung von Messen
- Generierung und Bewertung von Leads
- Management des Angebotsprozesses – Begleitung bis zum Closing
- Zielorientierte und strategiekonforme Steuerung des Auftragseinganges, Umsatzes, Profits und anderen vordefinierten Key Performance Indicators
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Aufbau langfristig angelegter Kundenbeziehungen
- Enge Zusammenarbeit mit der „Projektentwicklung“ - die Projektingenieure begleiten die Kundengespräche und steuern mit Ihrem Team den Angebots- und Verhandlungsprozess
- Professionelle, dauerhafte Betreuung des akquirierten Neukunden – Überführung in den Bestand, Akquisition von Anschlussprojekten

### **Anforderungen**

- Erfolgreich abgeschlossene technische / kaufmännische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium
- Sehr gute betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, gestandene Persönlichkeit
- Sehr gute Kenntnisse aus den Zielbranchen Wohnungswirtschaft, Bauträger, Gewerbe, Gesundheitswesen im beschriebenen Vertriebsgebiet - Kenntnisse aus dem Energiebereich sind kein MUSS!
- Führungserfahren! Wir sind offen für einen Kandidaten, für den dies auf Basis seiner Seniorität und einer ggf. ersten Stellvertreterposition der sinnvolle nächste Schritt ist.
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, sehr gute Präsentationsgabe
- Persönlichkeit – Sie sind es gewohnt, eigenverantwortlich, selbständig und strukturiert zu arbeiten
- Reisebereitschaft

### **Wir haben Ihr Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns auf ein weiterführendes Gespräch mit Ihnen! Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf.  
Wir lassen Ihnen umgehend Terminmöglichkeiten für ein erstes, ausführliches Telefonat zukommen.

Frankfurt  
Taubenstraße 1  
60310 Frankfurt  
Telefon: 069 - 77 033 692

Düsseldorf  
Königsallee 2b  
40212 Düsseldorf  
Telefon: 0211 - 83 68 949