

AREA SALES MANAGER WEST (m|w|d) TEXTILE LUFTVERTEILUNG



JOB PROFILE

DAS UNTERNEHMEN | DIE ORGANISATION

Unser Mandant – die KE Fibertec Deutschland GmbH – ist eine Tochter der KE Fibertec AS mit Sitz im dänischen Vejen. Das 1963 gegründete Unternehmen ist weltweit führend in seiner Branche. Zu den Kunden zählen beispielsweise Tesla, Amazon, Lego, Lidl oder Emirates.

Derzeit beschäftigt KE Fibertec 150 Mitarbeiter in der Zentrale sowie den internationalen Tochtergesellschaften in Deutschland, den USA, UK sowie Tschechien. Sitz der deutschen Tochtergesellschaft ist Barsinghausen bei Hannover.

Das Kerngeschäft von KE Fibertec ist die Herstellung Textiler Luftverteilsysteme für die Industrie, Sport- und Freizeiteinrichtungen, Labore, Showrooms, Büros, Hörsäle oder schulische Einrichtungen. Überall dort bietet KE Fibertec individuelles Design und sorgt für effektiven Luftwechsel und ein besonders gutes Raumklima.

Das Unternehmen im Video:

<https://www.ke-fibertec.com/de/über-ke-fibertec/>

<https://www.ke-fibertec.com/de/>

Bei der zu besetzenden Vakanz des Area Sales Managers West (mlwld) handelt es sich um eine Neubesetzung mit Tätigkeitsschwerpunkt im Postleitzahlengebiet 4. Das zu betreuende Gebiet wurde in der jüngsten Vergangenheit nicht aktiv betreut, so dass hier alle Möglichkeiten bestehen, mit einem hochwertigen, sehr wettbewerbsfähigen Produkt den Markt zu erobern.

Eine ausführliche Einarbeitung - teilweise vor Ort im dänischen Werk – ist gewährleistet.

Die Aufgaben im Überblick:

- Projekt- und Konzeptverkauf an Installateure, Planer, Architekten und Industrikunden
- Betreuung von Installateuren (Prio1) sowie Planungs- und Architekturbüros
- Erstellung von Leistungsverzeichnissen
- Telefonische und persönliche Beratung vor Ort inkl. Erstellen von Aufmaßen
- Angebotserstellung (im Bedarfshalb vor Ort beim Kunden), bei größeren Projekten in Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Auftragserstellung inklusive Klärung aller technischer und kaufmännischer Aspekte
- Initiiieren von verkaufsfördernden Aktivitäten und Hausmessen, Organisation in Zusammenarbeit mit Innendienst und Marketing
- Teilnahme an Messen, regional und überregional
- Aktivitätspläne und Budgetplanung in Abstimmung mit der Teamleitung
- Monitoring und Tracking aller laufenden Projekte
- Nutzung des AX-Portals und verfassen stichwortartiger Besuchsberichte

JOB PROFILE

DIE ANFORDERUNGEN

Als ideale:r Kandidat:in reizt es Sie, mit einem starken Produkt einen Markt zu erobern und die vorhandenen Potenziale zu nutzen. Sie mögen die skandinavische Unternehmenskultur genauso wie ein wenig „Start-Up-Feeling“. Sie sind zudem technikinteressiert und haben ein Händchen für Design.

Weitere Anforderungen an Sie:

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Außendienst – idealerweise im Bereich Heizung, Klima Lüftung
- Erfahrung in der Akquisition und Betreuung von Installateuren, idealerweise auch Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Planungs- und Architekturbüros
- Gutes technisches Verständnis
- Eigenverantwortliche, systematische und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke und Kontaktfreude
- Spaß an Teamarbeit
- Positives, sicheres und gewinnendes Auftreten

JOB PROFILE

FREUEN SIE SICH AUF...

KE Fibertec zählt zu den ganz Großen seiner Branche! Nun soll auch der deutsche Markt erobert werden! Freuen Sie sich also auf:

- Ein starkes Produkt mit sehr guten Verkaufsargumenten und echtem USP!
- Einen hohen Freiheitsgrad bei der Bearbeitung des Verkaufsgebietes
- Ein kleines Team mit guter Stimmung und kurzen Wegen
- Einen ansprechenden Firmenwagen – neutral und zur privaten Nutzung
- Ein attraktives Gehalt
- Eine sehr gute technische Ausstattung für unterwegs und Ihr Home Office
- 30 Tage Urlaub

KONTAKT

HAUSWIRTH & FRIENDS
CONVENTSTRASSE 1
21335 LÜNEBURG
TEL +49 4131 28 43 403
MOBIL +49 171 71 71 101
MAIL ih@hauswirth-friends.de
WEB www.hauswirth-friends.de



HAUSWIRTH & FRIENDS
recruiting • coaching • training