



**Key Account
Außendienst
Verkaufsleiter (m/w/d)
Bereich
Mittelstandsindustrie**

für die Gebiete NRW, Niedersachsen
und Schleswig-Holstein

Das sind wir:

Die Dresselhaus Gruppe gehört europaweit zu den führenden Handelsunternehmen von C-Teilen mit Schwerpunkten im Vertrieb von Befestigungstechnik, Verbindungselementen, Sonder- & Zeichnungsteilen sowie Artikeln für die Produktion & Instandhaltung. Unter dem Markenversprechen „Die Mehrwertmacher“ engagieren sich unsere 770 Mitarbeiter/innen täglich für international tätige Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen in Industrie und Handel. Unsere Kunden schätzen unser umfassendes Know-how im C-Teile-Management, unsere innovativen Logistikservices und individuellen KANBAN-Lösungen aber auch unsere partnerschaftlichen Mehrwerte wie Fairness, Weitsicht, Verlässlichkeit und Kundennähe. Mit einer 70-jährigen Historie erzielte die Gruppe im Jahr 2021 einen Umsatz von 210 Mio. Euro. In Zukunft wollen wir weiter wachsen und Kunden mit unserer hohen Innovationskraft neue Impulse geben.

Sie sind kundenorientiert, haben Spaß an Mitarbeiterführung und schlagen gern neue Wege ein? Dann sind Sie für diese Position ein echter Mehrwertmacher (m/w/d)! Zur Erweiterung unseres Teams bietet sich Ihnen zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Option, als versierter und durchsetzungsfähiger Key Account Verkaufsleiter (m/w/d) / Leiter Verkauf (m/w/d) Key Account / Key Account Vertriebsleiter (m/w/d) im Außendienst für den Bereich SME (Small Medium Enterprise) für die Gebiete NRW, Niedersachsen und Schleswig-Holstein einzusteigen.

Diesen Mehrwert bieten wir Ihnen:

- » **Unsere Vertrauenskultur; die verbindet:** Wir vertrauen unseren Mitarbeitern (m/w/d) und ermöglichen eine schnelle Übernahme von Verantwortung
- » **Unser Wissenstransfer; der überzeugt:** Wir teilen unser Wissen, organisieren Workshops und integrieren Sie als Mehrwertmacher (m/w/d) direkt von Anfang an in unser Dresselhaus-Team
- » **Unsere Freiräume; die anspornen:** Ihre Ideen und Kreativität sind gefragt. Nach dem Motto „No Limits“, freuen wir uns über neue Impulse und Ihre aktive Mitgestaltung und bieten entsprechende Freiräume für die Umsetzung. Gemeinsam heben wir Dresselhaus auf das nächste Level!
- » **Unsere Kommunikation; auf Augenhöhe:** Wir pflegen einen wertschätzenden Umgang und verfügen über flache Hierarchien mit einer Kommunikation, direkt bis in die Unternehmensspitze
- » **Unser Angebot; für Ihre Weiterentwicklung:** Ein hauseigenes LMS (Lernmanagementsystem) mit vielen interessanten und individuell zugeschnittenen Lerneinheiten für Ihre persönliche Weiterentwicklung
- » **Unsere attraktiven Corporate Benefits; für Ihre Motivation:**
 - » Ein interessantes Bonusprogramm, welches Ihnen über unseren Kooperationspartner unterschiedlichste Leistungen zu vergünstigten Konditionen ermöglicht (z.B. im Bereich Kleidung, Sport, Reisen)
 - » Mitarbeiterrabatte auf das gesamte Dresselhaus Sortiment
 - » Jobrad (Fahrradleasing)
 - » Mitarbeiterempfehlungsprogramm
- » **Unsere innovative Ausstattung; für Sie:** Eine moderne unterstützende Verkaufsausstattung wie z.B. Laptop, iPad/iPhone und ein Firmenfahrzeug, das auch für private Zwecke genutzt werden kann
- » **Für Ihren optimalen Start:** In unserer umfangreichen Einarbeitung bereiten wir Sie optimal auf den Start in Ihrem Fachbereich vor
- » **Für Ihre Work-Life-Balance:** Flexible und eigenverantwortliche Steuerung Ihrer Arbeitszeiten
- » **Für Ihre Sicherheit:** Sie erhalten einen unbefristeten Arbeitsvertrag

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- » Als Vorbildcharakter führen Sie sowohl fachlich als auch disziplinarisch die Key Account Außendienstmitarbeiter aus dem Bereich Mittelstandsindustrie in den Gebieten NRW, Niedersachsen und Schleswig-Holstein (z.B. Bielefeld, Düsseldorf, Köln, Hannover, Kiel, Lübeck)
- » Dabei verantworten Sie die Weiterentwicklung des Teams sowie die Integration und Einarbeitung neuer Mehrwertmacher (m/w/d)
- » Persönliche Mitreisen und gezielte Feedbackgespräche sind Teil Ihrer Arbeit
- » Ihre Expertise im Bereiche Moderation setzen Sie gezielt und unterstützend in Kundengesprächen ein und agieren für Ihre Teammitglieder ebenso als Coach
- » Sie verantworten sowohl das unternehmensinterne als auch das -übergreifende Projektmanagement
- » Sie erarbeiten gezielte Verkaufsaktionen und setzen diese um
- » Die Vorbereitung und Durchführung von Tagungen, Kundenveranstaltungen sowie Messen runden Ihr Aufgabengebiet ab

Das erwarten wir von Ihnen:

- » Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännischen/technische Ausbildung und idealerweise über ein betriebswirtschaftliches/technisches Studium mit mehrjähriger Berufserfahrung
- » Sie können Führungserfahrung in ähnlicher Funktion vorweisen
- » Zudem besitzen Sie Kenntnisse in der Bearbeitung und Umsetzung von C-Teile Management Konzepten
- » Ihr hervorragendes Verhandlungsgeschick, Ihre Kommunikationsfähigkeit und Ihr sicheres Auftreten sowie Durchsetzungsvermögen setzen Sie zielorientiert ein
- » Expertise im Vertriebscontrolling sowie Markt- und Wettbewerbsbeobachtung können Sie vorweisen und idealerweise bringen Sie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift mit
- » Im Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen zeigen Sie sich routiniert und tiefgreifende ERP- (z.B. SAP R/3,S/4) sowie CRM- und Projektsoftwarekenntnisse sind vorhanden
- » Sie begeistern das Team mit Ihrem Willen zum Erfolg und zeichnen sich als Vorbildcharakter (m/w/d) schließlich durch Ihre Eigeninitiative und eine proaktive Arbeitsweise aus
- » Idealerweise Wohnort in Nord- oder Westdeutschland: Region NRW, Niedersachsen oder Schleswig-Holstein (z.B. Bielefeld, Düsseldorf, Köln, Hannover, Kiel, Lübeck)
- » Ein Führerschein der Klasse B und absolute Reisebereitschaft ist Voraussetzung

Sie haben Lust, ein Dresselhäuser Mehrwertmacher (m/w/d) zu werden und die Herausforderung klingt spannend für Sie? Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist! Klicken Sie auf den unteren Button, um zum Bewerbungsformular zu gelangen.

Für Rückfragen steht Ihnen Frau Ruigies unter der Nummer **05221 9320** zur Verfügung.

Jetzt bewerben!

www.dresselhaus.de



Teilen