

Amiblu ist führender Spezialist für glasfaserverstärkte Kunststoffrohrsysteme (GFK) für Regen- und Abwasser, Trinkwasser, Bewässerung, Wasserkraft und Industrie. Die Amiblu Gruppe ist in 110 Ländern weltweit tätig, beschäftigt rund 1.500 Mitarbeiter und verfügt über ein umfangreiches Netzwerk von Lizenzpartnern und Vertriebsbüros auf der ganzen Welt.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams im **Großraum Ostdeutschland** suchen wir eine/n

Gebietsverkaufsleiter im Außendienst (m/w/d)

IHRE AUFGABEN

- Als Gebietsverkaufsleiter sind sie verantwortlich für das Analysieren des Verkaufsgebietes und das Ermitteln neuer Absatzmöglichkeiten bei bestehenden und neuen Kunden (Kommunen, Planer, Baufirmen, Handel)
- Sie übernehmen die Projekterarbeitung und -verfolgung und bieten unseren Kunden eine qualifizierte technisch-versierte Beratung
- Sie tragen die Verantwortung für die Erfüllung des Verkaufsbudgets des Vertriebsgebietes, wofür ein hohes Maß an verkäuferischem Talent erforderlich ist
- Sie arbeiten vom Homeoffice in der betreffenden Region und präsentieren auf Messen sowie relevanten Tagungen und Veranstaltungen unser Unternehmen

IHRE QUALIFIKATIONEN

- Technische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Alternativ - kaufmännisch ausgebildet mit fundiertem technischen Verständnis im betreffenden Bereich
- Kommunikationsstark mit Verhandlungs- und Verkaufsgeschick
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Bauprodukten
- Idealerweise Erfahrung in den Bereichen Abwasser und/oder Tiefbau
- Sie sind es gewohnt, eigenständig organisiert zu arbeiten
- Gute Deutsch und Englisch Kenntnisse (wünschenswert) runden Ihr Profil ab
- Führerschein B

DAS BIETEN WIR

- Akquisition und Verkauf von modernen zukunftsfähigen Produkten aus GFK für den Wassertransport, sowie die Wasserbehandlung und -speicherung mit einem noch großen Entwicklungspotential
- Rückhalt durch einen kompetenten Verkaufsdienst sowie Unterstützung durch ein technisch hochspezialisiertes Ingenieurteam
- Eine umfangreiche Einarbeitung und Schulung in die technische Thematik
- Einen hohen individuellen Gestaltungsspielraum im Verkaufsgebiet
- Eine der Qualifikation angepasste feste Vergütung zzgl. einer erfolgsabhängigen Provision
- Technisch hochwertige Kommunikationsmittel für ihr Reisetätigkeit und das Homeoffice
- Firmenfahrzeug der Mittelklasse

IHRE BEWERBUNG

Wenn Sie in dieser Aufgabe Ihre Herausforderung erkennen und gerne am Erfolg der Amiblu Gruppe teilhaben wollen, dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit an jobs-de@amiblu.com.