

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 suchen wir im **Großraum Berlin** 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 komplette Projekterarbeitung und -verfolgung und bieten unseren Kunden eine qualifizierte technisch-versierte Beratung
- Sie tragen die Verantwortung für die Erfüllung des Verkaufsbudgets des Vertriebsgebiets, wofür ein hohes Maß an verkäuferischem Talent erforderlich ist
- Sie arbeiten vom Homeoffice in der betreffenden Region
- Als Gebietsverkaufsleiter betreuen und beraten Sie unsere Kunden auch vor Ort und präsentieren auf Messen sowie relevanten Tagungen und Veranstaltungen unser Unternehmen
Sie arbeiten intensiv mit weiteren Abteilungen unseres Unternehmens, z.B. Vertriebsinnendienst, Anwendungstechnik und Qualität zusammen

IHRE QUALIFIKATIONEN

- Abgeschlossene technische Ausbildung bzw. Studium im technischen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation
- Kaufmännisches Verständnis gepaart mit fundiertem technischen Kenntnissen im betreffenden Bereich sind notwendig
- Kommunikationsstark mit Verhandlungs- und Verkaufsgeschick
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Bauprodukten, idealerweise in den Bereichen Abwasser und/oder Tiefbau
- Eigenständige und organisierte Arbeitsweise gehören zu Ihren Stärken
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab
- Führerschein Klasse B

DAS BIETEN WIR

- Akquisition und Verkauf von modernen zukunftsfähigen Produkten aus GFK für den Wassertransport, die Wasserbehandlung und -speicherung mit einem noch großen Entwicklungspotential
- Rückhalt durch einen kompetenten Verkaufsinendienst sowie Unterstützung durch ein technisch hochspezialisiertes Ingenieurteam
- Umfangreiche Einarbeitung und Schulung
- Hohen individuellen Gestaltungsspielraum im Verkaufsgebiet
- Ansprechende Vergütung bestehend aus einem angemessenem Fixum zzgl. jährlich vereinbarter Bonuszahlung
- Technisch hochwertige Kommunikationsmittel für die 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 bis spätestens **30.09.2022** und *ausschließlich per Mail an jobs-de@amiblu.com*.

