Sales Manager / Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) – LKW & Trailer

(375)

Standort: Karlsruhe | Anstellungsart(en): Vollzeit | Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche
Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Vertrieb mit Perspektive – bei einem international starken Unternehmen.

Für meinen langjährigen Mandanten, einen der führenden herstellerunabhängigen Vermieter und Dienstleister für Nutzfahrzeuge in Europa, suche ich im Rahmen einer altersbedingten Nachfolge einen Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) im Außendienst für Baden-Württemberg.

Seit über 55 Jahren ist das Unternehmen ein verlässlicher Partner der Transport- und Logistikbranche. Mehrere Tausend Mitarbeitende, ein europaweites Niederlassungs- und Werkstattnetz und langjährige Kundenbeziehungen stehen für eine starke Marktposition. Für Sie bedeutet das: ein wirtschaftlich stabiles Umfeld, eine langfristige berufliche Perspektive und vielfältige Möglichkeiten, sich innerhalb einer internationalen Unternehmensgruppe fachlich und beruflich weiterzuentwickeln.

Das Geschäftsmodell verbindet die Vermietung von LKW, Zugmaschinen, Aufliegern und Anhängern mit umfassenden Dienstleistungen rund um Wartung, Reparatur und Flottenmanagement. Sie bieten Ihren Kunden damit Lösungen, die im täglichen Transportgeschäft gebraucht werden – und können auf das Know-how und die Infrastruktur einer erfahrenen Unternehmensgruppe zurückgreifen.

Da der bisherige Gebietsverkaufsleiter in den Ruhestand geht, übernehmen Sie ein sehr gut laufendes Vertriebsgebiet mit gewachsenen Kundenbeziehungen. Sie starten mit einer starken Basis und erhalten zugleich den Freiraum, eigene Akzente zu setzen, neue Kunden zu gewinnen und das Geschäft in Baden-Württemberg weiterzuentwickeln. Ihren Vertriebsalltag organisieren Sie eigenständig vom Homeoffice aus und sind persönlich bei Ihren Kunden vor Ort.

Ihre Aufgaben

• **Ein erfolgreiches Gebiet übernehmen:** Sie übernehmen ein gut entwickeltes Vertriebsgebiet in Baden-Württemberg mit aktivem Kundenstamm und gestalten dessen weitere Entwicklung eigenverantwortlich.
• **Kundenbeziehungen stärken:** Sie sind persönlich bei Ihren Kunden aus der Transport- und Logistikbranche vor Ort, verstehen deren Geschäft und entwickeln aus einer erfolgreichen Zusammenarbeit langfristige Partnerschaften.
• **Neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen:** Sie erkennen zusätzliche Potenziale bei bestehenden Kunden und gewinnen neue Geschäftspartner für das umfassende Fahrzeug- und Serviceangebot.
• **Mit passenden Lösungen überzeugen:** Ob LKW, Trailer, Miete, Leasing oder ergänzende Wartungs- und Reparaturleistungen – Sie beraten Ihre Kunden individuell und bringen deren Anforderungen mit den passenden Angeboten zusammen.
• **Konzepte gemeinsam entwickeln:** Im direkten Austausch mit Entscheidern auf Kundenseite erarbeiten Sie Lösungen, die zum jeweiligen Fahrzeugeinsatz, zur Flottenplanung und zu den wirtschaftlichen Zielen passen.
• **Den eigenen Vertrieb gestalten:** Sie planen Ihre Kundenbesuche und Vertriebsaktivitäten

selbstständig, setzen Prioritäten und behalten die Entwicklung Ihres Gebiets im Blick.
• **Verhandlungen zum Abschluss führen:** Sie begleiten den gesamten Vertriebsprozess vom ersten Kontakt über das individuelle Angebot bis zur Vertragsunterzeichnung – mit Verhandlungsgeschick und einem klaren Blick für einen erfolgreichen Abschluss.
• **Eigene Ideen wirksam einbringen:** Sie wissen aus Ihren Kundengesprächen, was der Markt braucht, und nutzen diese Erkenntnisse, um neue Vertriebsimpulse zu setzen und das Geschäft in Ihrer Region weiter auszubauen.

Ihr Profil

• Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Außendienst und im Nutzfahrzeugbereich – beispielsweise mit LKW, Trailern oder entsprechenden Miet-, Leasing- und Servicelösungen
• Alternativ einen passenden Hintergrund in Logistik, Spedition oder Fuhrparkmanagement beziehungsweise im Vertriebsinnendienst eines Nutzfahrzeug- oder Traileranbieters und die Motivation, in den Außendienst zu wechseln
• Interesse an Nutzfahrzeugen und ein gutes Verständnis für die Anforderungen gewerblicher Kunden
• Freude am persönlichen Kundenkontakt und am Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
• Ein sicheres, freundliches Auftreten sowie die Fähigkeit, mit unterschiedlichen Ansprechpartnern auf Augenhöhe zu kommunizieren und zu überzeugen
• Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
• Eine eigenständige, strukturierte Arbeitsweise und einen klaren Blick für vertriebliche Chancen
• Motivation, Verantwortung zu übernehmen und die Entwicklung Ihres Vertriebsgebiets aktiv zu gestalten
• Reisebereitschaft innerhalb Baden-Württembergs sowie einen Führerschein der Klasse B

☆ Ihre Vorteile auf einen Blick

• Hohes attraktives Fixgehalt plus erfolgsabhängige Provision
• Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
• Hohe Flexibilität durch Arbeiten vom Homeoffice aus und eigenständige Planung Ihres Vertriebsalltags
• Vielfältige Weiterbildungs- und Karrieremöglichkeiten innerhalb der internationalen Unternehmensgruppe
• Übernahme eines sehr gut laufenden Vertriebsgebiets mit bestehendem Kundenstamm
• Viel Eigenverantwortung und Raum, eigene Ideen einzubringen und umzusetzen
• Langfristige Perspektive in einem wirtschaftlich stabilen, international erfolgreichen Unternehmen
• Modernes Equipment für Ihren Vertriebsalltag
• 30 Tage Urlaub
• Zusätzliche Benefits wie Fahrrad-Leasing, betriebliche Altersvorsorge, Firmenfitness mit Wellhub und Mitarbeiterrabatte über Corporate Benefits
• Mitarbeiterempfehlungsprämie in Höhe von 3.000 €

Ihre Ansprechpartnerin

Als selbstständige Headhunterin und Inhaberin von MMC – Michaela Meyer Consulting begleite ich meinen Mandanten bereits seit acht Jahren bei der Personalsuche. Ich kenne das Unternehmen, die Ansprechpartner und die Unternehmenskultur persönlich und gebe Ihnen gerne in einem ersten unverbindlichen Gespräch nähere Einblicke in die Aufgabe und Ihre Möglichkeiten.

Rufen Sie mich gerne unter 0176-60993680 an oder lassen Sie mir Ihre Bewerbungsunterlagen zukommen. Selbstverständlich behandle ich Ihre Kontaktaufnahme und Ihre Unterlagen absolut vertraulich.

Ich freue mich darauf, Sie kennenzulernen!

Frau Michaela Meyer
Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630
Mobil. 0176-60993680
E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de
Webseite: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Nachfolge

Impressum