

Storch-Ciret Group. Vielfältig wie Du.



## Sales Manager | Gebietsverkaufsleiter im Außendienst Baustoffhandel (m/w/d) Gebietsverantwortung Düsseldorf, Köln, Dortmund, Saarbrücken



Fachbereich  
Outside Sales



Standort  
Düsseldorf, Köln, Dortmund,  
Saarbrücken



Beginn  
Ab sofort



Vertragsart  
Permanent | Full-time

**ROTA!** **kana**  
**masq** **prep**

### Ciret GmbH

Platz der Republik 6  
42107 Wuppertal – Germany  
[www.storch-ciret.com](http://www.storch-ciret.com)  
Member of Storch-Ciret Group

BEWERBEN

### Storch-Ciret Group. Vielfältig wie Du.

Bei Storch-Ciret gestalten wir gemeinsam eine bunte und erfolgreiche Zukunft – mit Dir, Deinen individuellen Stärken und Deiner Persönlichkeit. In einem Umfeld, in dem wir voneinander lernen und neue Ideen gemeinsam vorantreiben, entstehen kreative Lösungen im offenen Dialog - und das nicht erst seit gestern.

Als europäischer Marktführer entwickeln, produzieren und liefern wir seit über 125 Jahren hochqualitatives Malerwerkzeug mit einem Jahresumsatz von ca. 250 Mio. €. Dabei vereinen wir die Werte unserer langen Geschichte mit dem Blick nach vorn und der Offenheit für Neues. Werde Teil eines vielfältigen Teams aus 1600 Mitarbeitenden aus über 17 Ländern, in dem wertschätzende Zusammenarbeit und Vertrauen auf persönlichen Gestaltungsspielraum treffen - Wir freuen uns auf Dich!

### Das sind Aufgaben, denen Du Dich gerne stellst:

- **Bestandskunden aktiv entwickeln.** Du betreust unsere Bestandskunden regelmäßig und baust langfristige, vertrauensvolle Beziehungen auf. Dabei erkennst Du Bedürfnisse frühzeitig und entwickelst Deine Kunden gezielt weiter.

- **Sortiment gezielt weiterentwickeln.** Du analysierst die Warenpräsentation vor Ort und identifizierst Potenziale zur Optimierung. Mit klaren Empfehlungen sorgst Du für ein modernes und verkaufstarkes Sortiment.
- **Umsatzpotenziale systematisch ausbauen.** Du wertest das Einkaufsverhalten Deiner Kunden aus und erschließt neue Geschäftsmöglichkeiten. Mit passenden Sortimentsideen steigerst Du nachhaltig Umsatz und Relevanz beim Kunden.
- **Gebiet professionell steuern.** Du planst und strukturierst Dein Vertriebsgebiet effizient und datenbasiert. Durch klare Besuchszyklen stellst Du eine nachhaltige Kundenbetreuung sicher.
- **Kunden kompetent beraten.** Du überzeugst durch fundierte Beratung zu Produkten und Konzeptlösungen und bist erster Ansprechpartner für Deine Kunden. Dabei vermittelst Du Wissen praxisnah und auf Augenhöhe.

## Darauf dürfen wir uns freuen:

- Zuallererst Deine Persönlichkeit: Du besitzt eine hohe Eigenmotivation, ausgeprägte Einsatzbereitschaft und echte Freude am Verkauf. Du handelst eigenverantwortlich, strukturiert und mit hoher Verbindlichkeit gegenüber Deinen Kunden.
- Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, z. B. als Maler und Lackierer (m/w/d), Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandelsmanagement (m/w/d), Industriekaufmann/-frau (m/w/d) oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Vertriebsaußendienst und kennst die Anforderungen einer eigenständigen Gebietsverantwortung und einer zielgerichteten Umsetzung von Vertriebsaktivitäten.
- Idealerweise verfügst Du über Branchenkenntnisse im Baustoffhandel, in der Werkzeugbranche oder kennst Dich mit den Strukturen des Handelsumfelds gut aus.
- Du verstehst, was Kunden brauchen und begegnest ihnen auf Augenhöhe. Mit Empathie, Überzeugungskraft und einem sicheren Auftreten findest Du die richtigen Lösungen und baust vertrauensvolle Beziehungen auf.
- Mit gängigen Microsoft Office Anwendungen (Word, Excel) und Tourenplanungssoftwares bist Du vertraut.
- Eine Reisebereitschaft von 80% inkl. ca. 2 Übernachtungen pro Woche rundet Dein Profil ab.

## Das erhältst Du von uns - weil Du uns wichtig bist:

- **Professionelle Arbeitsmittelausstattung.** Wir sorgen für einen modernen und zuverlässigen Support, damit Du bei Deinen Kunden überzeugst.
- **Lebenslanges Lernen.** Bei uns erweiterst Du Dein Know-How und wir unterstützen Dich mit unseren Vertriebs- und Produkttrainings, Mitreisen im Außendienst und der Hospitation in unserer Logistik und Produktion.
- **BeneFIT.** Du bist uns wichtig - und deine Gesundheit auch! Durch unsere Kooperation mit Urban Sports Club kannst Du in ganz Deutschland flexibel trainieren - egal ob Yoga, Schwimmen oder Teamsport, Du hast die Wahl.
- **Feedbackkultur.** Austausch und Feedback sind bei uns wesentlicher Treiber für Weiterentwicklung. Bei uns erlebst Du Kommunikation auf Augenhöhe, teilst Deine Sichtweisen und wirst gemeinsam mit uns besser.
- **Persönliches Onboarding.** Ein individueller Onboarding-Plan, regelmäßige Feedbackgespräche und Lernmodule unterstützen Dich von Beginn an bestmöglich ins Team und in unsere Abläufe einzufinden.
- **Sonderleistungen, Dienstrad- & IT-Leasing.** Wir bieten Dir Sonderzahlungen zu besonderen Anlässen, Sonderurlaub, vermögenswirksame Leistungen und eine betrieblich unterstützte Altersvorsorge und fördern ein Fahrrad- und IT-Leasing.
- **Firmenwagen.** Mit unserem neutralen Firmenwagen bist Du sowohl beruflich als auch privat maximal mobil unterwegs, inkl. eigener Tankkarte.
- **Attraktives Einkommenspaket.** Neben fixen Gehaltsbestandteilen steigerst Du Dein Gehalt mit leistungsorientierten Erfolgsprämien. Weitere Komponenten, wie Urlaubs-, Weihnachtsgeld und vermögenswirksame Leistungen, sind ebenfalls inbegriffen.

## Du möchtest unser Team bereichern?

Dann freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung. Für Vorabinformationen steht Dir Axel Neum unter Tel.: +49 152 59429420 gerne zur Verfügung.

# HR Kontakt



Axel Neum

Telefon: +49 (0) 202 4920 163

E-Mail: [karriere@storch-ciret.com](mailto:karriere@storch-ciret.com)

Du findest uns auch hier:



[career.storch-ciret.com/](https://career.storch-ciret.com/)

## BEWERBEN

