



Sales Manager | Gebietsleiter im Außendienst (m/w/d) Gebietsverantwortung Augsburg, München, Ingolstadt



Fachbereich
Outside Sales



Standort
Augsburg, München,
Ingolstadt



Beginn
Ab sofort



Vertragsart
Permanent | Full-time



STORCH Malerwerkzeuge & Profigeräte GmbH
Platz der Republik 6
42107 Wuppertal - Germany
www.storch.de
Member of Storch-Ciret Group

BEWERBEN

STORCH – Dein Weg zum Erfolg im Vertrieb

Wir bei STORCH legen Wert auf höchste Qualität, vertrauensvolle Kundenbeziehungen und optimale Beratung. Als europäischer Marktführer entwickeln, produzieren und liefern wir hochqualitatives Malerwerkzeug und fokussieren uns dabei auf die Bedürfnisse von professionellen Handwerkern und Fachhändlern.

Als Vertriebsprofi bist Du das entscheidende Bindeglied zu unseren Kunden und damit ein zentraler Erfolgsfaktor. Deine Beratung und Begeisterung schaffen starke Partnerschaften und garantieren nachhaltigen Erfolg. Dabei

unterstützen wir Dich durch eine intensive Einarbeitung und praxisnahe Trainings.

- Team von 100+ Vertriebsprofis
- 70+ Vertriebsgebiete
- 275 Millionen Euro Umsatz
- 3000+ Produkte
- 125 Jahre Kompetenz

Das sind Aufgaben, denen Du Dich gerne stellst:

- In Deiner Rolle als Sales Manager (m/w/d) versetzt Du Dich in Deine Kunden hinein, verstehst ihre Bedürfnisse und planst die Auswahl geeigneter Produkte und Lösungen.
- Deine Strategie steht! Darauf aufbauend planst Du Kundenbesuche in Deiner Region, vermarktest Produkte und Konzeptlösungen und überzeugst Durch Dein Vertriebs Talent.
- So baust Du die vorhandenen Potentiale bei Deinen Bestandskunden aus und stärkst langfristige Kundenbeziehungen.
- Als erster Ansprechpartner (m/w/d) im Markt behältst Du das Feedback Deiner Kunden und Wettbewerbsentwicklungen im Blick und entwickelst Dein Gebiet gemeinsam mit unseren Teams (Telesales, Vertriebsinnendienst, E-Commerce) weiter.
- Durch unser CRM-System hältst Du Deine Erfolge fest und weißt immer, was als nächstes ansteht.

Darauf dürfen wir uns freuen:

- Zuallererst Deine Persönlichkeit: Deine Begeisterung und Leidenschaft für Deine Kunden sowie die Freude am Vertrieb zeichnen Dich aus.
- Du sprichst die Sprache des Kunden und kannst Dich in ihn hineinversetzen.
- Deinen Arbeitstag organisierst Du gerne selbstbestimmt und eigenverantwortlich.
- Im Rahmen Deiner bisherigen beruflichen Tätigkeit hast Du mindestens drei, idealerweise fünf Jahre Erfahrung im Vertriebsaußendienst gesammelt und verfügst über nachweisliche Vertriebs Erfolge.

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.
- **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 steigert Du Dein Gehalt mit leistungsorientierten Erfolgsprämien. Weitere Komponenten, wie Urlaubs-, Weihnachtsgeld und vermögenswirksame Leistungen, sind ebenfalls inbegriffen.
- **Vertrauensmarke.** Unsere Kunden vertrauen unserer Marke: Ihre Offenheit für die Effizienz unserer Produkte eröffnet Dir im Vertrieb den Weg, leicht partnerschaftliche Kontakte zu knüpfen und diese langfristig aufzubauen.

Du möchtest unser Team bereichern?

Dann freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung. Für Vorabinformationen steht Dir Axel Neum gerne zur Verfügung.

HR Kontakt

 Axel Neum
Telefon: +49 (0) 202 4920 163
E-Mail: karriere@storch-ciret.com

Du findest uns auch
hier:



career.storch-ciret.com/

BEWERBEN

