



Unser Klient, ein inhabergeführtes Unternehmen mit 25 Standorten in Deutschland sowie 4 weiteren Gesellschaften in Europa, ist eine europaweit führende Fachgroßhandelsgruppe und sie stehen für Produkte mit einheitlichen, hohen Servicestandards und schnelle, flexible Lösungen im Bereich Hygiene und Reinigung.

Am Vertriebsstandort im Großraum Köln suchen wir für die „Division West“ Sie als

Verkaufsleiter (m/w/d) Hotel, Restaurant & Catering (mit Perspektive Regionalleitung West)

Ihre Aufgaben

- › Umsetzung der vertrieblichen Organisationsstruktur inkl. der erforderlichen Prozesse und Maßnahmen
- › Förderung der Zusammenarbeit auf Augenhöhe zwischen MitarbeiterInnen im Außen- und Innendienst
- › Unterstützung der Harmonisierung, Optimierung und Professionalisierung von Prozessen im Vertrieb
- › Verantwortlichkeit für die Erreichung von Umsatz-, Deckungsbeitrags- und Kostenzielen sowie Steigerung der eBusiness-Quote und qualitativer Ziele im Verantwortungsbereich
- › Forcierung einer systematischen Neukundengewinnung in dem Verantwortungsbereich
- › Durchführung regelmäßigen Monitorings, Analyse, Dokumentationen und Reporting der verantworteten Ergebnisse an die Leitung der Division West
- › Laufender Austausch mit Schlüsselkunden und -lieferanten sowie die Umsetzung kontinuierlicher Standardprozesse in der Pflege der Kundenbeziehungen

Ihr Profil

- › Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung mit fundierter Berufserfahrung, idealerweise Branchenkenntnisse und erste Führungserfahrung im Vertrieb
- › Strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise sowie diplomatisches Verhandlungsgeschick
- › Sicherer Umgang mit MS Office und mit modernen Warenwirtschaftssystemen
- › Teamfähigkeit, souveränes Auftreten und sichere Präsentationstechnik
- › Belastbarkeit, Kontaktstärke sowie analytische Fähigkeiten

Unser Klient bietet

- › Attraktive Vergütung mit Provisionsregelung und Firmenwagen, Altersvorsorge und Unfallversicherung
- › Weiterbildungsangebote am firmeneigenen Campus
- › Personaleinkauf zu attraktiven Konditionen und viele Mitarbeiterangebote über Corporate Benefit
- › Möglichkeit des mobilen Arbeitens

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **22104**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unser Berater zur Verfügung:

Herr Marcel Klein
+49 (0) 6022 70 90 200

Theo Klein + Partner Personalberatung

Industriering 7
D-63868 Großwallstadt
Telefon +49 6022 70 90 200
www.tklein-partner.de

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.