



Unser Klient ist ein führender Hersteller innovativer und nachhaltiger Baustoffe für den modernen Wohn- und Objektbau. Am traditionsreichen Hauptsitz im Süden Deutschlands entwickeln und produzieren rund 150 Mitarbeitende u.a. moderne Wandsysteme, die höchste Anforderungen an Wärmeschutz, Schallschutz und Nachhaltigkeit erfüllen. Zum Einsatz kommen dabei ausschließlich natürliche Rohstoffe sowie ein innovatives Fertigungsverfahren, das Maßstäbe in Sachen Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit setzt.

Für diverse Verkaufsgebiete in Südwestdeutschland suchen wir Sie als:

## Vertriebsbeauftragter / Sales Manager im Außendienst (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

- › Aktive Ansprache von Neukunden, Betreuung und Ausbau von Bestandskunden
- › Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Gewinnung von Neukunden
- › Analyse von Marktpotenzialen und Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- › Fachkundige Beratung von Interessenten mit dem Ziel, individuelle Lösungen passgenau anzubieten
- › Steuerung und Begleitung von Ausschreibungsprozessen
- › Erstellung, Nachverfolgung und Koordination von Angeboten
- › Verantwortung für die Erreichung definierter Umsatz- und Ertragsziele

### Ihr Profil

- › Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- › Mehrjährige Erfahrung im Direktvertrieb im B2B-Umfeld, idealerweise im Bau- oder Handwerkssektor
- › Alternativ: Quereinsteiger mit Praxis im (bau-)handwerklichen Umfeld und erster Vertriebserfahrung
- › Technischer Hintergrund als Architekt, Bauingenieur oder Bautechniker von Vorteil
- › Ausgeprägtes Kommunikationsvermögen, souveränes Auftreten und vertriebliche Überzeugungskraft
- › Hohe Eigeninitiative, Flexibilität sowie strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- › Freude am Kundenkontakt und mobilen Arbeiten sowie an technischer Beratung

### Unser Klient bietet

- › Flexible Arbeitszeiten durch die Möglichkeit mobil zu arbeiten
- › Sicherer Arbeitsplatz in einem wirtschaftlich stabilen Familien-Unternehmen
- › Faire und wettbewerbsfähige Vergütung mit Fixum, Umsatzprovision und PKW
- › Hochwertige, technisch überzeugende Produkte mit Alleinstellungsmerkmal am Markt

### Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de  
Referenz **25042**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme stehen Ihnen unsere Berater zur Verfügung:

**Herr Theo Klein und Herr Steffen Bachmann**  
**+49 (0) 6022 70 90 200**

### Theo Klein + Partner Personalberatung

Eisenbacher Straße 1  
63785 Obernburg  
Telefon +49 6022 70 90 200  
[www.tklein-partner.de](http://www.tklein-partner.de)

Seit über 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.