



Nedele, Ihde + Partner

*Ihde + Partner Personalberater
diskret - gründlich - fair!*



www.ihdepartner.de
Tel.: 0172 9035611

Sehr geehrte Besucherin,
sehr geehrter Besucher
der Anzeige **Gebietsverkaufsleiter (m/w) Oberschwaben und Allgäu**

Vielen Dank für Ihr Interesse an der Position.

Die Entscheidung für eine neue Herausforderung ist immer mit vielen Detailfragen verbunden.

Gerne stehe ich Ihnen für ein Telefongespräch und ein persönlicher Kennenlernen zur Verfügung, um Ihnen das Unternehmen, die Inhalte der Aufgabe und natürlich auch die Perspektiven noch detaillierter vorzustellen.

Bei allen unseren Gesprächen sichere ich Ihnen volle Diskretion zu.

Nun liegt es an Ihnen, gemeinsam mit mir das Für und Wider eines Wechsels zu erörtern.

Wenn Sie den ersten Schritt tun, werden Sie immer etwas gewinnen.

Lassen Sie sich diese Chance nicht entgehen.

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.

Mit freundlichen Grüßen

Dietrich Nedele



Gebietsverkaufsleiter (m/w) Region Oberschwaben und Allgäu

Sie vertreten den Marktführer mit einem konkurrenzlosen Produktportfolio bei Fenstern und Haustüren.

Ihre Aufgaben:

- Sie betreuen den bestehenden Kundenstamm aus autorisierten Fachhändlern und Schreinereibetrieben.
- Sie entscheiden über die weitere Autorisierung von Fachhändlern in der Region.
- Sie verantworten die technische Beratung der Kunden.
- Sie unterstützen Ihre Kunden bei der Kalkulation von Angeboten.
- Zusammen mit dem Marketing unterstützen Sie die Kunden beim Auftritt der Marke.
- Sie besuchen Architekten Ihrer Region und präsentieren die Produktpalette.
- Sie wirken mit bei regionalen Messen und Kundenveranstaltungen.
- Sie berichten regelmäßig über Veränderungen im Markt.

Das erwarten wir von Ihnen:

- Freude am täglichen Umgang mit Kunden.
- Berufserfahrung als Schreiner, Glaser bzw. Meister oder Holztechniker bzw. eine kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Bereich Fenster und Türen.
- Erfahrung im Außendienst für einen Fenster- und Türenhersteller in der Region sind eine gute Startvoraussetzung.
- Mitarbeiter/innen aus dem Vertriebsinnendienst eines Fensterherstellers oder aus dem Baustoffhandel bieten wir die Chance, erfolgreich im Außendienst zu werden.

Das können Sie erwarten:

- Eine intensive Einarbeitung.
- Die Unterstützung durch ein erfahrenes Innendienstteam und das Marketing
- Eine überdurchschnittliche, leistungsbezogene Bezahlung bei monatlicher Bonusausschüttung.
- Firmenwagen - auch zur privaten Nutzung.
- Das Arbeiten vom Homeoffice versteht sich von selbst.

Bitte überprüfen Sie Ihre Chancen und Ihre Erwartungshaltung mit angefügtem **Chancentest zur Position Gebietsverkaufsleiter.**



Ich freue mich auf den Kontakt zu Ihnen!

Ihr persönlicher Gesprächspartner:

**Herr Dietrich Nedele,
Tel.: 0172 9035611**

**Wir freuen uns auf die Zusendung Ihrer Unterlagen
und wir sichern Ihnen absolute Diskretion zu.**

Nedele, Ihde + Partner Unternehmensberater GbR
Büro Nord

Martin-Niemöller-Straße 5, 22880 Wedel
Büro Süd:

Kornblumenweg 4, 70806 Kornwestheim

nedele@ihdepartner.de

www.ihdepartner.de



Das sind Ihre Aufgaben:

Position: Gebietsverkaufsleiter (m/w) Oberschwaben und Allgäu
Pos.-Nr. 410148

Es geht um die Übernahme eines der umsatzstärksten Verkaufsgebiete.

Im Einzelnen wird von Ihnen erwartet:

- Sie betreuen den bestehenden Kundenstamm aus autorisierten Fachhändlern und Schreinereibetrieben.
- Sie entscheiden über die weitere Autorisierung von Fachhändlern in der Region.
- Sie besuchen Architekten Ihrer Region und präsentieren die Produktpalette.
- Sie verantworten die technische Beratung der Kunden.
- Sie unterstützen Ihre Kunden bei der Kalkulation von Angeboten.
- Zusammen mit dem Marketing unterstützen Sie die Kunden beim Auftritt der Marke.
- Sie wirken mit bei regionalen Messen und Kundenveranstaltungen.
- Sie berichten regelmäßig über Veränderungen im Markt.

Das macht den Reiz dieser Position aus:

Sie vertreten die Produkte des Marktführers. Sie übernehmen einen sehr gut aufgestellten Verkaufsbezirk.

Genau deswegen lohnt Ihre Kontaktaufnahme. Ganz sicher werden Sie weitere Fragen haben. Schauen Sie sich bitte auch die Informationen zum Unternehmen an. Prüfen Sie Ihre Aussichten mit unserem Chancentest. Und zögern Sie nicht, mich anzurufen! Ich werde Sie prompt und fair informieren. Denn ich bin stark daran interessiert, dass beide Seiten zufrieden sind.

Bei weiteren Fragen zu Ihren Aufgaben stehe ich Ihnen jederzeit zur Verfügung.

**Ihr persönlicher Gesprächspartner
Dietrich Nedele
Tel.:0172 9035611**



Nedele, Ihde + Partner

*Ihde + Partner Personalberater
diskret - gründlich - fair!*

**Zusatzinformation zur Position Gebietsverkaufsleiter (m/w) -
Oberschwaben und Allgäu**

Positionsnummer: 410148

Das Unternehmen:

Das Unternehmen ist ein deutscher Hersteller von Fenstern aus Kunststoff, Aluminium, Holz und Holz-Aluminium. Bei Kunststofffenstern und Holzfenstern ist das Unternehmen Marktführer in Deutschland. Das Sortiment umfasst neben Fenstern und Haustüren, Balkon- und Terrassentürsysteme, Rollladen- und Raffstoresysteme, Vordachsysteme und Carport- und Überdachungssysteme. Das Unternehmen beschäftigte 2017 über 1350 Mitarbeiter. Seine Produkte werden auch in den angrenzenden europäischen Ländern sowie in Kanada und den USA vertrieben.

Der Vertrieb in Deutschland erfolgt über mehr als 800 autorisierte Fachhändler.

Haben Sie noch weitere Fragen? Dann melden Sie sich bitte.

Ihr persönlicher Gesprächspartner:

Dietrich Nedele
Tel.: 0172 9035611



Gebietsverkaufsleiter (m/w) - Oberschwaben und Allgäu Chancentest: Was wird verlangt? Was bringen Sie mit?

Wir geben Ihnen wichtige Informationen zum **Anforderungsprofil**.
Sie können damit selbst überprüfen, ob sich Ihre Bewerbung lohnt.

Klicken Sie in die entsprechende Spalte:

- optimal:** Ihre Erfahrungen decken sich mit unseren Vorstellungen.
denkbar: Es gibt leichte Unterschiede. Lassen die sich ausgleichen?
passt nicht: Bei einem ***-Feld stehen Ihre Chancen schlecht.

Sie müssen nicht alle Kriterien 'optimal' erfüllen. Wir möchten selbstverständlich auch erfahren, wo Ihre Schwerpunkte liegen, unabhängig von den zu erwartenden Aufgaben.

Passt die Position zu Ihnen oder haben Sie noch Zweifel? Mailen sie uns doch einfach den ausgefüllten Chancentest. Wir werden antworten.
Und: Sie können sich auf unsere Diskretion verlassen!

Ihr Ansprechpartner: Dietrich Nedele Tel.: 0172 9035611

Berufsausbildung / Studium:

Tischer/ Tischlermeister	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Glaser / Glasermeister	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Holztechniker	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Kaufmann	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht

Ihre Berufserfahrung:

Mehr als 3 - 5 Jahre Berufserfahrung in einer Tischlerei oder im Verkauf von Bauelementen	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
---	-------------------------------	-------------------------------	-----------------------------------

Spartenerfahrung:

Ihr derzeitiger beruflicher Schwerpunkt

Vertrieb	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Technische Beratung	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Vertriebsinnendienst	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Fenstermontage	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Bautischlerei	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht

Spezielle Kenntnisse:

Erfahrung im Einbau von Bauelementen	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Kalkulation	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Auftragsabwicklung	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht
Projektgeschäft	<input type="radio"/> optimal	<input type="radio"/> denkbar	<input type="radio"/> passt nicht

Ihr Jahreseinkommen

Mit welchem Jahreseinkommen müssen wir bei Ihnen rechnen?

Name:

Vorname:

Straße / Hausnr.:

Plz / Ort:

Telefon Festnetz:

Telefon mobil:

E-Mail:

Meine derzeitige Position:

Dann können Sie mich am besten erreichen:

Meine Fragen: