

KÄRCHER

makes a difference

SIND SIE EIN ECHTER KÄRCHER-TYP?



Ich lege mich am liebsten
auf die faule Haut



Ich will mit Leidenschaft
viel bewegen



Kärcher ist Weltmarktführer für Reinigungssysteme, -produkte und -dienstleistungen und steht für Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit. Diesen Erfolg verdanken wir unseren Kolleginnen und Kollegen, die täglich hinter den kontinuierlichen Weiterentwicklungen unserer ausgereiften Produkte stehen. Wir, die deutsche Vertriebsgesellschaft von Kärcher, stehen mit unserem Team für den erfolgreichen Absatz der Produkte sowie den Ausbau neuer Märkte. Als Tochterunternehmen der Kärcher GmbH & Co. KG genießen wir neben den Vorteilen eines Arbeitgebers mit Großkonzern-Strukturen die Agilität und Dynamik einer erfolgreichen Vertriebsgesellschaft. Wir suchen leistungsbereite und engagierte Mitarbeiter, die mit uns gemeinsam daran arbeiten, was Kärcher ausmacht – ausnahmslos das Beste geben.

› Ihr Kontakt

Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH
Frau Vanessa Klein
Friedrich-List-Straße 4
71364 Winnenden
Tel: +49 (7195) 903-3915

www.kaercher.com



the
difference
is you

Außergewöhnliche Aufgaben verlangen außergewöhnliche Mitarbeiter. Für unsere Abteilung "Vertrieb Großfläche und Elektrofachhandel" suchen wir Ihre engagierte Unterstützung.

Regionaler Verkaufsleiter (m/w) Großfläche Süd

› Zu Ihren Aufgaben gehören

- Fachliche und disziplinarische Führung des Außendienstteams im Gebiet Süd.
- Steuerung und Verantwortung der regionalen Vertriebskennzahlen.
- Konzeption und Umsetzung von Verkaufsförderungsmaßnahmen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Key Account Management.
- Unterstützung des Vertriebsleiters bei der strategischen Weiterentwicklung (Digitalisierung) des Vertriebs Großfläche.
- Pflege und Ausbau von Geschäftsbeziehungen.
- Steuerung von Merchandising Aktivitäten.
- Entwicklung und Umsetzung von Marketing Maßnahmen (Promotion und Umbauten) mit unseren Handelspartnern vor Ort.

› Unser Angebot für Sie

- Eine herausfordernde Tätigkeit in einem innovativen, renommierten Familienunternehmen.
- Ein unternehmerisches Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum und hoher Eigenverantwortung.
- Ein attraktives Entgeltsystem für Leistungsträger, die hoch hinaus wollen.
- Individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmaßnahmen und attraktive Karrierewege.
- Modernste IT/Telekommunikation und einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung.

› Ihr Qualifikationsprofil umfasst

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder vergleichbare Qualifikation.
- Erfahrung im Vertrieb technischer Gebrauchs- und Investitionsgüter.
- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertriebsaußendienst.
- Verhandlungsgeschick sowie unternehmerisches Denken und Handeln.
- Zielorientierte Arbeitsweise, sicheres Auftreten und ein gutes Gespür im Umgang mit unseren Kunden.
- Eine hohe Flexibilität und Reisebereitschaft.
- Routinierter Einsatz von MS-Office, SAP und CRM-Systemen.

So geht's mit Hochdruck in Richtung Karriere:

Schicken Sie Ihre vollständigen Unterlagen über unser Online-Formular unter Angabe der Kennziffer 007091 an unsere Personalabteilung.