



Regionalverkaufsleiter Gastronomietechnik West (m/w/d) - 202057, Westösterreich

Das Unternehmen

Unser Kunde ist die österreichische Vertriebstochter eines sehr erfolgreichen Marktführers und Herstellers von Investitionsgütern in der Gastronomietechnik im Premiumsegment, der seinen B2B Kunden maßgeschneiderte Lösungen anbietet und mit persönlichem Service und hohem Innovationsgrad überzeugt. Zur Betreuung der Region West-Österreich (Innsbruck, Tiroler Oberland und Vorarlberg) besetzen wir die Position Regionalverkaufsleiter Gastronomietechnik West (m/w/d).

Die Position

In dieser Funktion liegt der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit in der professionellen Betreuung bestehender Kunden und der Akquise neuer Kunden in der Gastronomie und Hotellerie in Ihrem Verkaufsgebiet. Dabei fokussieren Sie sich darauf, Kunden für das Produkt zu begeistern und die Nutzungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Regelmäßige Produktpräsentationen im Rahmen von Kochveranstaltungen für Ihre Kunden fallen ebenso in Ihren Aufgabenbereich wie Produktschulungen bei Fachhändlern. Dank Ihrer Freude am Verkauf hochwertiger, innovativer Qualitätsprodukte und Ihrer hohen Kundenorientierung gelingt es Ihnen, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und neue Kundenpotentiale zu generieren. Die Teilnahme und Mitarbeit an Messen rundet Ihren vielfältigen Aufgabenbereich ab.

Ihre Qualifikation

Wir wenden uns an dynamische, kochaffine Vertriebspersönlichkeiten, die eine Kochlehre absolviert haben und über langjährige Erfahrung als Koch oder Küchenleiter/Küchenchef verfügen. Sie konnten idealerweise mehrjährige Außendienst Erfahrung in der Betreuung von Gastronomiekunden sammeln. Branchenerfahrung in der Gastronomietechnik, Gemeinschaftsverpflegung, Lebensmittelindustrie oder im Lebensmittelgroßhandel sind von Vorteil. Der Umgang mit MS-Office und CRM-Systemen ist Ihnen vertraut. Dank Ihres großen Netzwerkes im Horeca-Bereich und Ihrer Kochleidenschaft, fällt es Ihnen leicht, Kunden für das Produkt zu begeistern. Dank Ihrer Stärke im Beziehungsmanagement stellen Sie eine nachhaltige, partnerschaftliche Kunden- und Händlerbeziehung sicher. Sie verfügen über ein professionelles Auftreten, sehr gute Umgangsformen und eine starke Kommunikationsfähigkeit.

Es erwartet Sie eine herausfordernde Vertriebsposition in einem sehr gut etablierten Unternehmen mit hoher Markenbekanntheit und einer gleichermaßen stark ausgeprägten Kunden- und Mitarbeiterorientierung.

Jahresbruttogehalt ab € 42.000,- (Junior) und € 50.000,- (Senior) zzgl. Prämie und PKW zur Privatnutzung. Eine marktübliche Überzahlung ist bei entsprechender Qualifikation und Erfahrung vorgesehen.

Ihr Ansprechpartner

Frau Ines Nottebohm
+43 664 885 114 71
ines.nottebohm@rehrl.at