



Regionalverkaufsleiter Gastronomietechnik Süd/Ost (m/w) - 192015, Süd-/Ost-Österreich

Das Unternehmen

Unser Kunde ist die österreichische Vertriebstochter eines erfolgreichen Marktführers und Herstellers von Investitionsgütern in der Gastronomietechnik im Premiumsegment, der seinen B2B Kunden jederzeit den höchst möglichen Nutzen bietet und mit Innovationsgeist und außergewöhnlichem Service- und Qualitätsanspruch überzeugt. Zur Betreuung der Region Süd-/Ost-Österreich (Wien, Niederösterreich, Burgenland, Steiermark) besetzen wir ab sofort die Position Regionalverkaufsleiter Gastronomietechnik Süd/Ost (m/w).

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. Der Fokus der Tätigkeit liegt darin, 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, erklärungsbedürftiger Qualitätsprodukte und Ihrer hohen Kundenorientierung gelingt es Ihnen, neue Kundenpotentiale zu gewinnen und langfristige Kundenbeziehung aufzubauen. 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 erste Vertriebserfahrung in der kundenseitigen Betreuung der Gastronomie und Hotellerie verfügen. Sie konnten idealerweise Branchenerfahrung in der Gastronomietechnik, Gemeinschaftsverpflegung, Lebensmittelindustrie oder im Lebensmittelgroßhandel sammeln. Es fällt Ihnen leicht, Kunden mit Ihrer Leidenschaft für das Kochen für das Produkt zu begeistern. Mit Ihrer Stärke im Beziehungsmanagement stellen Sie eine nachhaltige, partnerschaftliche Kunden- und Händlerbeziehung sicher. Sie verfügen über ein professionelles Auftreten, sehr gute Umgangsformen und hohe Kommunikationsfähigkeiten.

Es erwartet Sie eine herausfordernde Vertriebsposition in einem sehr gut etablierten Unternehmen mit einer hohen 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