



VERTRIEBSLEITUNG MIETCONTAINER REGION WEST (M/W/D)

RAUM FÜR VERANTWORTUNG:

In Ihrer Rolle als Vertriebsleitung Region West mit Verantwortung für die PLZ-Gebiete 32 bis 37, 40 bis 48 sowie 50 bis 65 steuern Sie das regionale Vertriebsgebiet im Geschäftsbereich Mobile Raumsysteme. Sie verantworten den Vertrieb flexibler, schnell verfügbarer Gebäude wie Büroanlagen, Schul- und Kitabauten sowie temporärer Raumlösungen für industrielle und kommunale Kunden.

- Sie verantworten die strategische Ausrichtung Ihres Vertriebsgebiets mit dem Schwerpunkt kommunale Kunden sowie den Bereich Industrie, nutzen wichtige Kennzahlen sicher und leiten daraus klare Maßnahmen zur Zielerreichung ab
- Sie führen Ihr Team fachlich und disziplinarisch, schaffen Klarheit in Rollen und Aufgaben und stärken eine motivierende, wertschätzende Arbeitskultur. Dabei steuern, koordinieren und begleiten Sie ihr Team von 7 Mitarbeitern im Tagesgeschäft
 - mit dem Fokus auf effiziente Abläufe, klare Prioritäten und einer hohen Servicequalität
- Sie stellen ein wirksames Controlling ihrer Vertriebsregion sicher, analysieren betriebswirtschaftliche Kennzahlen und leiten daraus Verbesserungen ab.
- Sie beobachten Markt- und Wettbewerbsentwicklungen, erkennen Potenziale frühzeitig und nutzen diese für den Ausbau des Vertriebsgebietes
- Sie gewinnen neue regionale Kunden sowie öffentliche Auftraggeber und pflegen langjährige Kundenbeziehungen mit einem hohen Maß an Verbindlichkeit und Professionalität und sorgen somit für Lösungen, die unsere Kunden begeistern. Dabei bringen Sie kreative Ideen in der Akquise ein, entwickeln neue Vertriebswege und setzen auch unkonventionelle Ansätze mutig um
- Sie sorgen für Transparenz, klare Abläufe und eine professionelle Zusammenarbeit mit allen internen Schnittstellen. Dazu behalten Sie nicht nur ihr eigenes Gebiet im Blick, sondern arbeiten aktiv an der vertriebsweiten Weiterentwicklung in enger Abstimmung mit den anderen Regionen.

VERTRIEBSLEITUNG MIETCONTAINER REGION WEST (M/W/D)

- Sie begleiten Projekte während der Mietphase, übernehmen mit Ihrem Team das Reklamationsmanagement und stellen eine verlässliche After-Sales-Betreuung sicher

RAUM FÜR IHRE STÄRKEN:

- Vertriebskompetenz und Führungskraft Sie verfügen über ein Studium im Bauingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation und bringen Erfahrung im technischen Vertrieb mit. Sie haben bereits Verantwortung in Positionen wie Vertriebsleiter, Bereichsleiter Vertrieb oder Regionalvertriebsleiter getragen und nutzen Kennzahlen sicher, um Potenziale zu erkennen und Ihr Vertriebsgebiet strategisch weiterzuentwickeln
- Sie führen ein Team aus Innen- und Außendienstmitarbeitenden motivierend und wertschätzend. Sie schaffen ein Umfeld, in dem Menschen Verantwortung übernehmen, sich weiterentwickeln und gemeinsam Erfolge erzielen Kundenorientierung und Marktmpulse Sie begeistern Kunden mit Präsenz, Empathie und fachlicher Tiefe und erfassen Bedarfe schnell und präzise. Sie entwickeln kreative Impulse für die Marktbearbeitung und probieren neue Wege der Ansprache gern aus
- Sie bauen langfristige Kundenbeziehungen systematisch auf und stärken diese im Rahmen eines professionellen Key Account Managements. Dabei arbeiten Sie eng mit internen Schnittstellen zusammen und begleiten Projekte sicher durch alle Phasen Prozesse, Zusammenarbeit und persönliche Wirkung Sie steuern Vertriebsprozesse klar, strukturiert und transparent und behalten dabei sowohl Ihr regionales Vertriebsgebiet als auch die Gesamtorganisation im Blick. Sie arbeiten gerne mit anderen Regionen zusammen und treiben gemeinsame Entwicklungen aktiv voran
- Sie kommunizieren souverän und offen und treten sowohl vor Kunden als auch vor Ihrem Team überzeugend auf. Sie verbinden Tatkraft und strategisches Denken mit Fingerspitzengefühl und schaffen es, Menschen für gemeinsame Ziele zu gewinnen

VERTRIEBSLEITUNG MIETCONTAINER REGION WEST (M/W/D)

RAUM FÜR WERTSCHÄTZUNG:

- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- moderner Arbeitsplatz, flexible Arbeitszeiten, Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, kurze Entscheidungswege und ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld
- 30 Urlaubstage, zusätzlich bezahlte Freistellung an Heiligabend und Silvester sowie freie Tage an Brückentagen
- Sonderurlaub bei besonderen Lebensereignissen
- Elternzeit in allen Bereichen und Funktionen möglich
- Employee Assistance Program (EAP) – kostenlose Beratung bei privaten Herausforderungen
- Attraktives Gehalt inkl. Weihnachts- und Urlaubsgeld
- Ansprechender Firmenwagen zur Privatnutzung
- Zusätzliche freiwillige Erfolgsbeteiligung am Unternehmenserfolg
- Regelmäßige Lohnanpassungen zur Abfederung der Inflation
- Monatlich 50 € steuerfrei als Tank- oder Einkaufsgutschein
- Vermögenswirksame Leistungen (VL) und bezuschusste Altersvorsorge
- Corporate Benefits – exklusive Mitarbeiterrabatte bei vielen Marken
- Bike-Leasing
- Betriebsrestaurant
- Kostenfreie Mitarbeiterparkplätze & E-Ladestationen
- Strukturierte Einarbeitung mit Patenprogramm, Weiterbildungsmöglichkeiten und echte Perspektiven für Ihre fachliche und persönliche Weiterentwicklung
- Regelmäßige Feedback- und Entwicklungsgespräche
- starkes Team, das sich unterstützt, respektvoll zusammenarbeitet und eine vertrauensvolle Atmosphäre lebt
- Regelmäßige Firmenfeiern und Teamaktionen

Ihre Ansprechpartnerin

Lena Schäfer

Bereichsleitung Personal

+49 2742 955 467

karriere@kleusberg.de

Standort

Wissen-Wisserhof

Referenz

2025-O117