

Die WATERAIR Gruppe ist führender Hersteller von Pool-Bausätzen und bekannt für erstklassige Qualität in Europa. Das französische Familienunternehmen mit Sitz im Elsass, besteht seit 48 Jahren und beschäftigt heute 320 Mitarbeiter bei einem Umsatzvolumen von 57Mio€. WATERAIR ist in mehr als 30 Ländern vertreten und verfügt über Niederlassungen in Italien und Spanien. Die Zufriedenheit ihrer Kunden und das Engagement der Mitarbeiter sind für die Gruppe wesentliche Bestandteile ihrer Erfolgsstrategie.

Zum Ausbau des internationalen Vertriebs sucht WATERAIR einen

Gebietsverkaufsleiter für die Region DACH (m/w/d)

Sie sind dem Exportleiter direkt unterstellt und gestalten die internationale Vertriebsstrategie der Gruppe mit. Sie setzen die Unternehmensstrategie erfolgreich in Ihrem Vertriebsgebiet in Deutschland, Österreich und der Schweiz um.

Ihre Aufgaben:

- Sie leiten und verwalten das Netz der Lizenzpartner in den Zielländern (Produktschulungen, Verkaufsaktionen, Umsatzbetreuung)
- Sie setzen einen Verkaufs- und Marketingaktionsplan für dieses Netzwerk um und verfolgen diesen
- Sie wählen neue Vertragspartner aus, die WATERAIR Produkte vertreiben werden. Sie schulen in den Produkten und richten alle Verkaufsinstrumente ein, um das Netzwerk mit einer starken Aktion in Deutschland anzuregen, und zu motivieren
- Sie stellen die korrekte Anwendung der Preispolitik und der Geschäftsbedingungen der Gruppe innerhalb des Netzwerkes sicher
- Sie erhöhen den Umsatz in den bestehenden Märkten
- Sie sorgen für eine wettbewerbsorientierte Beobachtung der Marktentwicklungen, die Sie Ihrer Geschäftsleitung berichten, um das Produktangebot an die spezifischen Merkmale der Märkte anzupassen
- Sie arbeiten mit dem Exportleiter für die strategische Geschäftsentwicklung des internationalen Marktes zusammen
- Sie repräsentieren das Unternehmen auf Fachmessen und nehmen aktiv am Ausbau der Marke teil

Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine Hochschulausbildung (z.B. BWL) und eine erste kaufmännische Erfahrung, die idealerweise auf eine Prospektierung im BtoC-Bereich ausgerichtet ist
- Anschließend haben Sie 8 bis 10 Jahre Erfahrung im BtoB-Netzwerkmanagement in der DACH-Region
- Sie sprechen fließend Deutsch und Französisch, evtl. Englisch
- Sie werden geschätzt für Ihre Autonomie, Ihr Organisationstalent, Ihre Dynamik und Ihre Reaktivität
- Ihre ausgezeichneten zwischenmenschlichen Fähigkeiten und Ihre Vielseitigkeit werden unbestreitbare Vorteile für den Erfolg in dieser Position sein
- Reisebereitschaft und Flexibilität
- Standort Elsass und/oder Homeoffice

Unser Angebot:

- Exzellente Aufstiegschancen in einem dynamischen Unternehmen
- Leistungsgerechte Bezahlung
- Firmenwagen der Mittelklasse zur privaten Nutzung

Schicken Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an

- Susanne Goniak
- s.goniak@eurojob-consulting.com

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung mit größter Vertraulichkeit. Informieren Sie sich darüber in unserer [Datenschutzerklärung](#). Die gesetzlichen Bestimmungen des AGG werden beachtet.