

**Position: Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)
 Norddeutschland**



Unternehmen: ein marktführender Mittelständler



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde ist ein bedeutender Player als Anbieter von Lagersystemen. Weltweit im Markt präsent, dominiert Europa die Geschäftsaktivitäten der Unternehmensgruppe. Neun Produktionsstandorte mit dreizehn Geschäftseinheiten stellen eine flächendeckende europäische Präsenz sicher. Insgesamt erwirtschaftet die Gruppe mit über 1.800 Mitarbeitern mehr als 750 Millionen Euro, zu denen die deutsche Einheit als wesentliches Standbein der Gruppe ein Geschäftsvolumen im dreistelligen Millionenbereich beisteuert. Ob Logistikdienstleister, produzierendes Unternehmen oder Handelshaus, Produkte unseres Kunden finden überall Verwendung. Wer dort kauft, kauft vom europäischen Marktführer.

Das Kerngeschäft des Unternehmens ist die Konstruktion, Produktion und Montage von Lagertechniklösungen. Statische Regal- und Lagersysteme und -bühnen bilden das Herzstück der Produktpalette, die durch weitere Module und Automatisierungslösungen sinnvoll ergänzt wird. Individualisierungsmöglichkeiten und die größtmögliche Annäherung der Systeme an die Bedürfnisse der Bedarfsträger stellen die Stärke unseres Kunden dar, mit der sich das Unternehmen deutlich vom Wettbewerb abhebt.

Deutschland ist ein bedeutender, potentialreicher Markt für die Gruppe und wird aktuell durch eine gut funktionierende Vertriebsmannschaft erfolgreich bearbeitet. Und es geht noch mehr! Das Unternehmen will noch näher am Kunden sein und noch schneller reagieren. Dazu wird die Position des Gebietsverkaufsleiters (m/w/d) Norddeutschland neu besetzt und wir suchen dafür die Idealbesetzung - vielleicht Sie?

Rechtlicher Hinweis:

Die Inhalte der Positionsbeschreibung orientieren sich ausdrücklich an den Forderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes in der Fassung vom 14.08.06, das die Diskriminierung oder Benachteiligung im Arbeitsleben aufgrund des Geschlechts, der Rasse, der ethnischen Herkunft, der Religion oder Weltanschauung, des Alters, einer Behinderung oder sexueller Identität verbietet. Sollten einzelne Passagen dieses Anforderungsprofils teilweise missverständlich oder nicht eindeutig formuliert sein, so stellt dies lediglich einen formalen Mangel dar, der keinerlei Einfluss auf die inhaltlichen Entscheidungskriterien zur Besetzung der vakanten Position hat.

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Die regionale Basis Ihrer Aufgabe ist Ihr Homeoffice, das idealerweise verkehrsgünstig innerhalb Ihres Vertriebsgebiets gelegen ist. Ihr Verantwortungsbereich umfasst grob die Bundesländer Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen und Niedersachsen, gegebenenfalls auch Teile Ost-Westfalens. Der konkrete Gebietszuschnitt orientiert sich letztendlich am Wohnort des künftigen Stelleninhabers (m/w/d). Die Nähe zum Vertriebsbüro Nord, das an der Nordwestgrenze der Metropolregion Hamburg gelegen ist, würde die organisatorische Eingliederung erleichtern. Digitalisierung und mobiles Arbeiten bilden bei stow einen selbstverständlichen Bestandteil des Arbeitslebens. Aber gerade bei der Ausweitung oder Erschließung neuer Kundengruppen ist die Präsenz beim Kunden vor Ort ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg. Der Reiseanteil Ihrer Aufgabe wird daher signifikant sein. In aller Regel wird Ihr Arbeitstag zu Hause enden, gelegentliche Übernachtungen gehen jedoch auch mit Ihrer Aufgabe einher.



„Mit wem arbeite ich zusammen und wer ist mein Chef?“

In der täglichen Arbeit sind Sie in hohem Maß selbstbestimmt und -organisiert, was gleichermaßen Freiheit und Herausforderung bedeutet. Der Kontakt zu Ihrem Vertriebsleiter ist unkompliziert und selbstverständlich, so dass viel Alltägliches eben "auf dem kurzen Dienstweg" geklärt wird. Aber auch grundsätzliche Themenstellungen sind dort gut aufgehoben. Ihr erfahrener Kollege im Vertriebsbüro Nord wird Ihnen anfangs eine Hilfestellung sein, sich in der Organisation zu orientieren. Im weiteren Verlauf werden Sie den gegenseitigen Austausch schätzen zum Heben von Synergien. Den Großteil Ihrer Kalkulationen und Angebotserstellungen werden Sie selbst erledigen. Ist jedoch einmal "Land unter" aufgrund zu hohen Projektaufkommens oder Sie sind mit einer besonders komplexen Aufgabe betraut, unterstützt Sie eine leistungsfähige Innendienstorganisation. Ansonsten findet Austausch, Teamarbeit und Erkenntnisgewinn in regelmäßigen Quartalsmeetings und Workshops statt.



„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“

Ihre Kernaufgabe ist die Identifikation und das Gewinnen potentialreichen Projektgeschäfts. Sie kommen vom europäischen Marktführer und haben per sé einen leichteren Zugang zu Ihrem lokalen Netzwerk der Anbieter von Produkten und Dienstleistungen der Intralogistik, das Ihnen die Projektidentifikation deutlich erleichtert.

Aber auch daraus entwickelt sich kein Selbstläufer, sondern Ihre Initiative und Präsenz bei Fachplanern der Logistik, bei einschlägigen Generalunternehmern, Projektentwicklern, Systemintegratoren und vor allem potentialreichen Endkunden ist gefragt. Damit sind Sie auf einem guten Weg, Ihr Vertriebsgebiet zu einer stabilen und ertragreichen Säule des Vertriebs zu entwickeln. Und das ist Ihr Ziel!



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Ihre künftige Aufgabe beinhaltet gleichermaßen kaufmännische, wie technische Herausforderungen. Ihr Alleinstellungsmerkmal im Verkauf stellen Sie mit Ihrer Serviceorientierung, Ihren kreativen Lösungen und den Ressourcen des Marktführers dar. Mögliche Ausbildungsvoraussetzungen sind daher vielfältig. Die notwendigen analytischen Fähigkeiten und das strukturierte Vorgehen resultieren häufig aus einer akademischen Vorbildung, die für diese Aufgabe wünschenswert, aber keine Bedingung ist.



„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“



Idealerweise befinden Sie sich bereits heute in einer vergleichbaren Verantwortung bei einem Marktbegleiter und die Möglichkeit, zum Marktführer zu wechseln sehen auch Sie als berufliche Weiterentwicklung. Eventuell befinden Sie sich dort auch in einer vertriebsunterstützenden Aufgabe und suchen die Möglichkeit, näher am Kunden zu sein. Ansonsten ist Vieles denkbar. Kleinster gemeinsamer Nenner ist Ihre berufliche Verortung in der Intralogistik. Sei es in einer Verantwortung bei einem Systemintegrator, bei einem einschlägigen Planer oder bei einem Anbieter ergänzender Produkte oder Dienstleistungen im fachlichen Umfeld unseres Kunden.



„Was für ein Typ Mensch sollte ich sein, um an dieser Aufgabe Freude zu entwickeln und erfolgreich zu sein?“



Das Unternehmen hat sich in jüngerer Vergangenheit neu aufgestellt und erfunden. Ob Konzern oder Startup, es bietet Ihnen daher Beides. Komplexität in Verbindung mit hilfreichen Strukturen und sich zügig optimierenden Prozessen. Dafür müssen Sie der Typ (m/w/d) sein. Ganz gleich, ob Sie eine berufliche Vergangenheit im Mittelstand oder Konzern aufweisen, Sie sind überschaubare Strukturen gewohnt, in denen Sie sich bewegen und "sichtbar" sind. Erkennen Sie sich wieder? Dann lassen Sie uns reden!

