

**Einfach clevere Jobs.  
Werden Sie Vertriebsprofi.**

**climowool**

Die climowool GmbH mit Sitz in Bernburg stellt innovative Dämmstoffe aus Glaswolle her. Das Unternehmen wurde zum 1. Februar 2013 gegründet und wird seitdem als eigenständige Geschäftseinheit innerhalb der Knauf Gruppe geführt. Knauf ist eine international tätige Unternehmensgruppe der Baustoffindustrie in Familienbesitz und weltweit mit rund 41.500 Mitarbeitern in über 300 Produktionsstätten vertreten. Als führender Hersteller von Systemen für Trockenbau, Boden, Putz und Fassaden erwirtschaften wir einen Jahresumsatz von ca. 15,4 Mrd. Euro.

Sie sind ein Vertriebstalent und lieben den direkten Kundenkontakt? Dann kommen Sie in unser Team als

## **Gebietsverkaufsleiter – Hochbau (m/w/d)**

**Region Bayern - Süd**

**Großraum Nürnberg, Ingolstadt, Regensburg, Landshut, München**

### **Ihre Aufgaben**

- Produkt-, Mengen-, Preis- und Erlösverantwortung im Rahmen des vereinbarten Gebietsbudgets
- Umsetzung der Marktstrategie und Preispolitik des Unternehmens in Abstimmung mit dem Vorgesetzten sowie Marktbeobachtung und Ausbau der Marktstellung im Gebiet
- Betreuung des bestehenden Kundenstammes und Akquisition von Neukunden
- Umsetzung und Planung von individuellen Marketingmaßnahmen mit den Kunden im Rahmen des Gebietsbudgets
- Aktives Arbeiten mit dem CRM-System sowie Datenpflege
- Einbringen und Mitarbeiten in unternehmensinternen Projekten sowie regelmäßige Teilnahme an Vertriebsmeetings

### **Ihr Profil**

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium mit kaufmännischem Schwerpunkt
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Baustoffindustrie oder im Baustoffhandel wünschenswert
- Verkaufserfahrung im Außendienst
- Enthusiastische, ergebnisorientierte und durch unternehmerische Eigenschaften geprägte Verkaufspersönlichkeit mit hoher pragmatischer Ausrichtung
- Teamfähig, Kommunikationsstark, Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen, Verhandlungssicherheit und Abschlussstärke
- Sehr gute analytische und systematische Fähigkeiten sowie markt- und kundenbezogenes Denken
- Profundes technische Know- How, Projekterfahrung sowie einschlägige Erfahrungen im Objektgeschäft des Branchensegments Hochbau
- Reisebereitschaft
- Erfahrung mit Microsoft 365 und CRM-Tools

**Einfach clevere Jobs.  
Werden Sie Vertriebsprofi.**

**climowool**

## Was wir Ihnen bieten

- **Sicherheit:** Unbefristeter Arbeitsvertrag in einem stabilen, erfolgreichen Familienunternehmen
- **Übertarifliche Zahlung:** eine transparente und realistische Prämien- und Bonusregelung im Vertrieb
- **Flexibilität:** selbständige und eigenverantwortliche Gestaltung der Außendiensttätigkeit mit 30 Tagen Urlaub
- **Sicherheit im Außendienst:** volle Sicherheits- und Arbeitsausstattung für die Außendiensteinsätze
- **Tägliche Zeitersparnis:** Firmenwagen und 100% Mobile Office-Regelung im Außendienst
- **Zukunftsplanung:** Zuschuss zu vermögenswirksamen Leistungen und Angebote für die betriebliche Altersvorsorge
- **Feel Welcome:** Individuelle Onboarding-Days, Unternehmens- und Teamevents
- **Karriere- und Laufbahntwicklung:** Individuelle Unterstützung und Förderung bei berufsbegleitendem Studium, Weiterbildungen und Schulungen
- **Benefits und Voucher:** Mitarbeitergutscheine und -vergünstigungen bei bekannten Marken sowie rabattierter Mitarbeitererwerb

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Bei Rückfragen können Sie sich gern an unseren  
Verkaufsleiter Daniel Hilbert wenden.  
Tel.: +49 151 54467303  
E-Mail: [daniel.hilbert@climowool.com](mailto:daniel.hilbert@climowool.com)



Scan me ↷

