Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) – Truck, Trailer & Services

(399)

Standort: Erfurt | Anstellungsart(en): Vollzeit | Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche | Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Starke Position in einem modernen, europaweit vernetzten Konzern

Für meinen Kunden, ein internationales Top-Unternehmen im Bereich Truck- und Trailerlösungen mit über 3.000 Mitarbeitenden und einem europaweiten Servicenetz, suche ich zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Gebietsverkaufsleiter (m/w/d).

Im Vertriebsgebiet Thüringen übernehmen Sie die Verantwortung für einen gut etablierten Kundenstamm in der Transport- und Logistikbranche. Dabei kombinieren Sie aktive Neukundengewinnung mit der Pflege und dem Ausbau bestehender Beziehungen.

Sie beraten Interessenten und Bestandskunden zu Truck- und Trailerlösungen sowie Leasing- und Serviceangeboten, entwickeln maßgeschneiderte Konzepte und begleiten die Umsetzung. Außerdem behalten Sie Markt- und Branchentrends im Blick und bringen neue Ideen ein, um das Angebot kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Ihr Profil – Das bringen Sie mit

• Mehrjährige Erfahrung im Außendienstvertrieb, vorzugsweise in den Bereichen Nutzfahrzeuge, Logistik, Transport oder Automotive
• Freude am aktiven Verkauf und an der langfristigen Kundenbetreuung
• Überzeugendes Auftreten, Verhandlungsstärke und Abschlussorientierung
• Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise und Reisebereitschaft im Gebiet Thüringen
• Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Führerschein Klasse B

Ihre Vorteile – das macht diese Position besonders attraktiv

• Leistungsorientiertes Vergütungspaket inkl. Bonusregelung
• Ein attraktives Vertriebsgebiet mit hohem Potenzial und starken Bestandskunden
• Sicherer Arbeitsplatz in einem international erfolgreichen Unternehmen
• Firmenwagen zur privaten Nutzung sowie moderne Arbeitsmittel (Laptop, Smartphone)
• Flexibles Arbeiten: keine Büroanbindung – Homeoffice oder unterwegs, so wie es für Sie am effektivsten ist
• Gestaltungsfreiheit: Sie organisieren Ihren Arbeitstag selbstständig und bringen eigene Ideen in den Vertrieb ein
• Urlaub & Freizeit: 30 Tage Urlaub und eine gelebte Work-Life-Balance
• Sicherheit: Unbefristeter Arbeitsvertrag in einem international erfolgreichen Unternehmen mit über 3.000 Mitarbeitenden und 130 Werkstätten weltweit
• Perspektive: individuelle Weiterbildungsangebote, Aufstiegschancen und Raum für Ihre Karriereentwicklung
• Moderne Benefits: digitale Prozesse, neueste Technik, E-Bike-Leasing, flache Hierarchien und Duz-Kultur auf allen Ebenen

Ihre Aufgaben auf einen Blick

• **Kundenbetreuung und -ausbau:** Pflege und Entwicklung bestehender, langjähriger

Kundenbeziehungen in einem stabilen und partnerschaftlichen Vertriebsgebiet
• **Neukundengewinnung:** Identifizierung und Akquise von Interessenten in der Transport- und Logistikbranche im Raum Thüringen
• **Ganzheitlicher Vertrieb:** Verantwortung für das gesamte Portfolio – von Trailern, LKW-Aufliegern und Spezialfahrzeugen über Service- und Wartungsverträge bis hin zu Finanzierungs- und Versicherungsleistungen
• **Beratung & Lösungsverkauf:** Bedarfsgerechte Beratung der Kunden zu Flottenlösungen, Reparatur- und Wartungsservices, Telematik und Gebrauchtfahrzeugen
• **Marktbeobachtung & Strategie:** Analyse von Markttrends und Wettbewerbern, Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten
• **Umsatz- & Ergebnisverantwortung:** Steuerung sämtlicher Vertriebsaktivitäten im Gebiet Thüringen und Reporting an die Regionalleitung

Klingt das nach ihrer nächsten großen Aufgabe?

Dann freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme – ob telefonisch, per E-Mail oder direkt über das Bewerbungsformular auf meiner Website.

Frau Michaela Meyer
Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630
Mobil. 0176-60993680
E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de
Website: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Nachfolge

Impressum