

Gebietsverkaufsleiter | Sales Manager (m/w/d) - Trailer, LKW & Leasing

(363)

📍 Standort: Koblenz 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Hier gestalten Sie den Vertriebs Erfolg einer europaweiten Flottenlösung!

Für meinen Mandanten, ein international führendes Unternehmen im Bereich Mobilitäts-, Service- und Flottenlösungen, suche ich aktuell für das Vertriebsgebiet Rheinland-Pfalz / Saarland (von Koblenz, Trier, Mainz, Saarbrücken, Ludwigshafen bis Karlsruhe und Heidelberg) einen Gebietsverkaufsleiter (m/w/d), der Kundenbeziehungen ausbaut, neue Geschäftspotenziale erschließt und aktiv zum Wachstum des Unternehmens beiträgt.

Mit mehreren Tausend Mitarbeitenden, einem eng vernetzten europäischen Servicenetz und zahlreichen namhaften Großkunden zählt das Unternehmen zu den prägenden Akteuren der Transport- und Logistikbranche.

Diese Position bietet Ihnen die Möglichkeit, ein etabliertes Vertriebsgebiet eigenverantwortlich zu steuern und aktiv weiterzuentwickeln. Sie arbeiten dort, wo echte Geschäftsentscheidungen getroffen werden, im direkten Austausch mit Kunden aus der Transport- und Logistikbranche und mit viel Gestaltungsspielraum im Vertrieb

Sie verkaufen nicht nur Produkte — Sie entwickeln gemeinsam mit Ihren Kunden individuelle Leasing- und Flottenlösungen, die nachhaltig Mehrwert schaffen.

Ihre Rolle – mit Verantwortung und Wirkung

- Übernahme eines bestehenden, gut entwickelten Vertriebsgebiets mit aktivem Kundenstamm
- Weiterführung und Ausbau vorhandener Kundenbeziehungen im Bereich Transport und Logistik
- Identifikation zusätzlicher Potenziale sowie gezielte Neukundengewinnung im Gebiet
- Beratung zu individuellen Leasing-, Trailer- und Flottenlösungen – mit Fokus auf nachhaltige Kundenbeziehungen
- Entwicklung passgenauer Konzepte gemeinsam mit Entscheidern auf Kundenseite
- Eigenständige Steuerung des Vertriebsgebiets inklusive Planung, Priorisierung und Umsetzung von Vertriebsaktivitäten
- Führen von Verhandlungen und erfolgreicher Abschluss von Geschäften
- Aktive Mitgestaltung des Vertriebs durch eigene Ideen und Impulse

Das bringen Sie idealerweise mit

- Erfahrung im Vertrieb oder in einer vertriebsnahen Rolle – idealerweise im Umfeld von Trailerlösungen, Leasing, Logistik, Spedition, Fuhrpark oder im Innendienst eines Trailerherstellers / Nutzfahrzeugumfeld
- Freude daran, mit Kunden zu arbeiten und langfristige Beziehungen aufzubauen
- Ein sicheres und freundliches Auftreten sowie die Fähigkeit, auf Augenhöhe zu kommunizieren und zu überzeugen
- Abschlussstärke und ein gutes Gespür für Situationen und Menschen
- Eigenständige, strukturierte Arbeitsweise und ein klarer Vertriebsfokus
- Motivation, Verantwortung zu übernehmen und im eigenen Gebiet wirklich etwas zu bewegen
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet sowie Führerschein Klasse B

🔗 Ihre Vorteile in dieser Vertriebsrolle

- Sehr hohes Fixgehalt plus attraktiver Bonus
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Maximale Flexibilität – Arbeiten vom Homeoffice aus und eigenständige Planung des Vertriebsalltags
- Ein sehr gut laufendes Vertriebsgebiet, das Sie übernehmen und direkt weiterentwickeln können
- Viel Eigenverantwortung und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und umzusetzen
- Hohe Sicherheit in einem wirtschaftlich stabilen, international erfolgreichen Unternehmen mit langfristiger Perspektive und Entwicklungsmöglichkeiten
- Kurze Entscheidungswege und ein Umfeld, in dem man wirklich etwas bewegen kann
- Unbefristete Direktanstellung
- 30 Tage Urlaub sowie zusätzliche Benefits (z. B. E-Bike-Leasing, betriebliche Altersvorsorge)

Klingt das nach der Herausforderung, die Sie suchen und bei der Sie wirklich etwas bewegen können?

Dann freue ich mich auf Ihre Bewerbung oder ein erstes vertrauliches Gespräch. Gerne erzähle ich Ihnen mehr über das Unternehmen und die konkreten Perspektiven dieser Position.

Frau Michaela Meyer

Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630

Mobil. 0176-60993680

E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de

Webseite: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Nachfolge

[Impressum](#)