



---

## Sales Manager (m/w) - Fassadensysteme / Süddeutschland -

---

**Unternehmen** • International führendes Unternehmen der keramischen Industrie mit Kernkompetenz in der Herstellung und im Vertrieb keramischer Belagsmaterialien für den Wohn- und Objektbereich. Umfassendes Sortiment in großer Farb- und Formatvielfalt für das gesamte Spektrum der architektonischen Verwendung. Ausgereifte Konzepte und fundiertes Know-How qualifizieren das Unternehmen zum „keramischen Problemlöser“ ebenso wie kontinuierliche Innovation, hohe Investitionen in modernste Fertigungstechnologie und ständige Verbesserung der Produktqualität.

**Position** • Sales Manager (m/w) Fassadensysteme zuständig für das Objektgeschäft. Umsatz und Ergebnisverantwortung für das zugewiesene Vertriebsgebiet. Dem Geschäftsbereich Vertrieb zugeordnet und dem Geschäftsbereichsleiter Fassade unterstellt und berichtend. Überwiegender Reiseanteil. Home Office.

**Aufgabe** • Vermarktung der Fassadenprodukte unter Erfüllung aller Verkaufsziele der Gesellschaft. Gezielte aktive Ansprache und Akquise neuer Kunden sowie Ausbau und Pflege bestehender Kundenbeziehungen im Objektgeschäft Fassade, insbesondere Betreuung und Beratung von Architekten, Fassadenplanern, Fassadenbauern und Investoren. Zusammenarbeit und Unterstützung des Vertriebsinnendienstes in allen Phasen des Verkaufsgeschäfts. Risikomanagement in der Akquise-Phase. Preis- und Konditionsverhandlungen, Angebotspräsentation und Auftragsverhandlung. Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Erstellung von Trendanalysen und jährlichen Umsatz- und Absatzprognosen und Teilnahme an internen Marketing- und Produktentwicklungsbesprechungen zur gezielten Marktbearbeitung

**Profil** • Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung im technischen Bereich (Ingenieur, Techniker) im Bauwesen vorzugsweise im Bereich Keramik, Metall, Architektur, Bau, Fassadenbau. Sie haben bereits umfassende Erfahrung im Vertriebsaußendienst in gleicher oder ähnlicher Position und verbinden Ihr fundiertes baufachliches Wissen mit Stärken in Beratung, Kommunikation und Abschlussorientierung. Einschlägige Marktkenntnisse im Branchenumfeld sowie umfassende Erfahrungen in Präsentations- und Moderationstechnik, Einsatzbereitschaft, Eigeninitiative, Belastbarkeit und Teamgeist zeichnen Sie ebenso aus wie Verhandlungsgeschick und Verantwortungsbewusstsein. Gute Kenntnis der gängigen PC-Programme (MS-Office).

**Kontakt** • Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie uns aussagefähige und vollständige Unterlagen (Lebenslauf, Kompetenzprofil, Zeugniskopien, Gehalt, Eintrittstermin) per EMail. Melanie Pfersich, HPP Management Consultants GmbH (BDU), Dr.-Schild-Str. 7, D-51588 Nümbrecht. Telefon +49-2293-91020, Telefax +49-2293-910220, Internet [www.hpp.de](http://www.hpp.de), EMail [info@hpp.de](mailto:info@hpp.de).

**HPP  
MANAGEMENT  
CONSULTANTS**

