

ANFORDERUNGSPROFIL

REGIONALVERTRIEBSLEITER (m/w) *- Hamburg -*

Hectas Facility Services Stiftung GmbH & Co. KG Firmensitz Wuppertal

Das Unternehmen:

Unser Kunde – die Hectas Facility Services Stiftung GmbH & Co. KG (<http://www.hectas.de>) – ist einer der führenden Qualitätsanbieter für infrastrukturelle Gebäudedienstleistungen in Europa. Seit über 40 Jahren am Markt umfasst das Portfolio des Unternehmens drei Bereiche: Gebäudereinigung, Gebäudedienste und Sicherheitsdienste. Zu den mehr als 7.000 Kunden zählen internationale Konzerne, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie eine Vielzahl von mittelständischen Klienten im Umfeld der 60 Niederlassungen in sieben europäischen Ländern. Als Gesellschaft der Vorwerk-Unternehmensfamilie sitzt Hectas in Wuppertal und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 mit deutschlandweit 6.700 Mitarbeitern in 20 Niederlassungen einen Umsatz von mehr als 108 Mio. Euro, europaweit mehr als 190 Mio. Euro. Mit einem engmaschiges Netz von rund 80 Standorten in Deutschland garantiert Hectas kurze Reaktionszeiten sowie kompetente Ansprechpartner vor Ort. Das Unternehmen ist auf Wachstumskurs und möchte seine Vertriebsorganisation deutschlandweit ausbauen und verstärken.

Die Position:

Gesucht wird ein Regionalvertriebsleiter (m/w)* für den Raum Hamburg mit der kompletten Verantwortung für Geschäftskunden im Einzugsgebiet der Niederlassung. Konkret ist der Regionalvertriebsleiter * mit folgenden Aufgaben betraut:

- Akquise von Neukunden, kalt- und unterstützte Akquise durch Call Center und Marketing-Aktionen
- Verkauf von IFS Dienstleistungen mit dem Schwerpunkt Reinigung
- Bearbeitung der Marktpotentiale in enger Zusammenarbeit mit den zuständigen Niederlassungs- und Regionalleitern
- Persönliche Zielkundenansprache

- Vertriebsplanung- und Zielerreichung in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Unterstützung der Niederlassungs- und Regionalleiter bei Großprojekten sowie Neuausschreibungen von Bestandskunden
- Aufbau und Entwicklung des Entscheider-Netzwerks
- Nachverfolgung von Angeboten
- Pflege des CRM Systems
- Planung von Marketing- und Kundenkontaktaktionen

Ziel der Position ist also die Generierung von Neugeschäft in der Region. Der Regionalvertriebsleiter* erarbeitet sich sein Gebiet indem er* zunächst den Markt analysiert und strukturiert, Kontakte herstellt und so sein Netzwerk sukzessive aufbaut. Er* geht auf potenzielle Neukunden zu, berät diese und erstellt schließlich kundenindividuelle Bedarfsanalysen, Konzepte und Angebote mit dem Ziel, die Projekte zu realisieren um so langfristige kontinuierliche Geschäftsbeziehungen herzustellen.

Für die Umsetzung der Dienstleistung vor Ort ist die jeweilige Niederlassung zuständig mit welcher der Regionalvertriebsleiter* eng zusammenarbeitet. Er* berichtet selbst jedoch direkt an den Geschäftsleiter Vertrieb.

Der ideale Kandidat*:

Der gesuchte Kandidat* muss ein „geborener Verkäufer“ mit gutem technischen Verständnis sein – ein Talent, welches er* mit einer entsprechenden kaufmännische Berufsausbildung oder in der Praxis erworbenen betriebswirtschaftlichen Kenntnissen verbinden kann. Er* bringt bereits Erfahrung im Vertriebs-Außendienst aus einem B2B-Unternehmen (idealer Weise aus dem Facility Management Umfeld oder der Gebäude- und Glasreinigungsbranche), gute Marktkenntnisse und Kontakte mit. Auch branchenfremde Kandidaten sind willkommen, sofern Erfahrungen im Dienstleistungsvertrieb im BtoB-Umfeld vorhanden sind und das "Vertriebsherz" an der richtigen Stelle schlägt. Ein versierter Umgang mit den MS-Office-Produkten (v.a. Excel und PowerPoint), dem Internet und CRM-Systemen sowie ein ausgeprägtes Zahlenverständnis und damit die Fähigkeit, Angebote zu kalkulieren, werden vorausgesetzt.

Unser Kunde wünscht sich eine selbstbewusste und überzeugende Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation, die jederzeit große Ziele verfolgt. Der Regionalvertriebsleiter* muss ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten besitzen und in der Lage sein, den Nutzen der Dienstleistung zu verstehen und zu verkaufen. Ein gutes Organisationsvermögen und zeitflexibles kundenorientiertes Arbeiten gehören ebenso zu seinen* Stärken.

Angebot / Perspektiven:

Nach einer intensiven und umfassenden Einarbeitung und erfolgreicher Arbeit in seinem* Vertriebsgebiet bieten, öffnen sich dem Kandidaten* sämtliche Möglichkeiten im Vertrieb der Unternehmens-Gruppe sowohl national als auch international. Die Aufgaben und somit die Verantwortung des Regionalvertriebsleiters* wird weiter wachsen. Das Unternehmen bietet ein angenehmes Arbeitsumfeld in einem motivierten Team, ein gutes faires Vergütungspaket (Fixum und variabler Gehaltsbaustein) zzgl. Dienstwagen, 30 Tage Urlaub sowie umfangreiche aufgaben- und berufsbegleitende Weiterbildungen.

Firmensitz/Wohnort:

Unser Kunde hat seinen Firmensitz in Wuppertal. Das Einzugsgebiet des Regionalvertriebsleiters* ist der Großraum Hamburg. Der Wohnort des Kandidaten* sollte im Einzugsgebiet liegen.

Kontakt: bewerbung@msp-consulting.de

**) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt sowohl weibliche als auch männliche Kandidaten in Betracht. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind lediglich die fachliche Qualifikation sowie die Persönlichkeit, die zum dem existierenden Umfeld passen muss. Mit dem Ziel, den Text etwas „lesefreundlicher“ zu gestalten, wurde nur die männliche Ansprache gewählt.*