

STELLENAUSSCHREIBUNG

Wir sind ein weltweit führender Hersteller von isolierten Dach- und Wandsystemen aus Stahl für den Industrie-, Agrar- und Gewerbebau und suchen eine(n) erfahrene(n)...

GEBIETSVERKAUFSLEITER WEST (m/w/d)

Außendienst mit Perspektive auf überregionale Betreuung einer technisch Anspruchsvollen Kundengruppe ab 01.11.2026

Als Gebietsverkaufsleiter West (m/w/d) sind Sie der kompetente Ansprechpartner für unsere Kunden aus Industrie, Gewerbe, Handel sowie dem Bauwesen. Sie betreuen Bestandskunden, bauen nachhaltige Geschäftsbeziehungen aus und gewinnen gezielt neue Kunden für unsere hochwertigen Dach-, Wand- und Fassadensysteme im Raum Rheinland-Pfalz / Hessen / Nordrhein-Westfalen. Der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit liegt im beratungsintensiven technischen Vertrieb. Sie analysieren die Anforderungen Ihrer Kunden, entwickeln gemeinsam mit unserer Anwendungstechnik individuelle Lösungen und begleiten Projekte von der ersten Beratung bis zum erfolgreichen Abschluss. Dabei überzeugen Sie sowohl durch Ihre technische Kompetenz als auch durch Ihr ausgeprägtes kaufmännisches Verständnis. Unsere Anwendungstechnik, das Produktmanagement und der Vertriebsinnendienst unterstützen Sie dabei aktiv bei der Erreichung Ihrer Vertriebsziele.

Ihre Aufgaben

- Technische und kaufmännische Beratung von Kunden, Planern und Ausführenden
- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Vertriebsgebiet West
- Aktive Neukundengewinnung und Erschließung neuer Marktpotenziale
- Entwicklung individueller Lösungskonzepte für anspruchsvolle Bau- und Industrieprojekte
- Begleitung von Projekten von der Ausschreibung bis zur Realisierung
- Durchführung von Produktpäsentationen und technischen Beratungen vor Ort
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Enge Zusammenarbeit mit Anwendungstechnik, Innendienst und Produktmanagement

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit technischer Zusatzqualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Außendienstvertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Branchenkenntnisse im Bereich Stahlbau, Bauprodukte, Gebäudehülle, Metallleichtbau oder verwandten Industrien sind von Vorteil
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich zu vermitteln
- Hohe Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und CRM-Systemen
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Wir bieten

- Eine verantwortungsvolle Vertriebsaufgabe mit großem Gestaltungsspielraum
- Anspruchsvolle Projekte und technisch hochwertige Produkte in einem wachsenden Markt
- Attraktive Vergütung aus Fixgehalt und erfolgsabhängiger Provision
- Moderne Ausstattung für Ihr Homeoffice
- Firmenhandy und neutraler Dienstwagen (z.B. VW Passat) zur privaten Nutzung
- Kurze Entscheidungswege und ein kollegiales, teamorientiertes Arbeitsumfeld
- Individuelle Einarbeitung sowie kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterbildung
- Die Sicherheit und Entwicklungsmöglichkeiten einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe

KONTAKTIEREN SIE UNS!

Metecno Bausysteme GmbH
Frau Häger

Am Amselberg 1
D-99444 Blankenhain
recruiting@metecno.de



+49 36454 5656

meTECNO
Bausysteme GmbH



www.metecno.de