



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer Klienten

## Landesverkaufsleiter (m/w/d) Technischer Vertrieb - Holzklebstoffe Süd-Deutschland

<b>Arbeitsgebiet</b>	<b>Süd-Deutschland   inkl. Home-Office</b> Bayern, Baden-Württemberg & fallweise angr. Österreich
<b>Reisefrequenz</b>	<b>ca. 3 bis 4 Tage/Woche</b>
<b>Vertrag</b>	<b>unbefristet - inkl. PKW zur Privatnutzung</b> optional Hybrid-Fahrzeug
<b>Urlaub</b>	<b>30 Tage Urlaub/Jahr</b> auf Wunsch verbunden mit verbindl. Urlaubszusagen zu den Ferienzeiten

### Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](https://jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht jeglichen Bewerbern (m/w/d) gleichermaßen offen.

Bitte bewerben Sie sich **nicht via Email**, sondern via unserem digitalen Bewerbungsportal.

### Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Montag, Dienstag und Donnerstag zwischen 16.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer: 0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

### Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

[HolzHeadHunter.de](https://www.holzheadhunter.de)

### HCN

HolzConsulting® GmbH  
Maximilianstrasse 2  
D - 80539 München

Telefon  
+49 89 943881-26

Email  
[Info@Holz.Consulting](mailto:Info@Holz.Consulting)  
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet  
[www.Holz.Consulting](http://www.Holz.Consulting)  
[www.HolzHeadHunter.de](http://www.HolzHeadHunter.de)

Wir denken hierbei an einen Kandidaten (m/w/d), welcher sich -in seiner Funktion als „Verkaufsleiter die Region Süddeutschland“ und fallweise unterstützend für das angrenzende Österreich- als erfahrener „Technischer Vertriebsmanager“ bzw. Anwendungstechniker auf den Weg zu Bestands- & Neu-Kunden macht und dort seine Premium-Produkte und deren Vorteile mit technischem Sachverstand und verkäuferischem Geschick in der Praxis vorstellt und hierbei ggf. erweiterte Lösungen, Konzepte und Strategien für unterschiedliche Anwendungsfelder mit einem breiten Abnehmerkreis (Holzleimbau, Holzwerkstoffhersteller u.ä.) erarbeitet. Im Idealfall haben Sie bereits Sales- & technische Beratungs-Erfahrungen bei einem Unternehmen gesammelt, welches ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Industrielle Verklebung mit (Holz-)Klebstoffen, (Holz-)Leim oder Lacke bzw. thematisch verwandte Produkte.

### Ihre Aufgaben:

- Anwendungstechnische Beratung & kaufmännische Kundenbetreuung bei allen Fragen der industriellen Holzverklebung
- Erschliessung & Weiterentwicklung neuer Anwendungsbereiche
- Kontinuierliche Marktbeobachtung im o.g. Verkaufsgebiet
- Ausbau und Pflege des bereits bestehenden Kundenstamms
- Professionelle Preisverhandlungen
- Verantwortung für die effektive Umsetzung kurz- und mittelfristiger Ziele

### Fachliche Eckpunkte:

- Gelebte Erfahrungen in (Anwendungs-)Technik & Vertrieb/Sales
- Echte Holzkompetenz verbunden mit gutem technisch. Verständnis
- Ihre Ausbildung (*Holzbau, Holztechnik usw.*) bzw. bisherige berufliche Entwicklung fand zu einem Grossteil in einem anforderungs-relevant vergleichbaren Umfeld statt

### Persönliche Eckpunkte:

- Begeisterung für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen
- Bereitschaft zu Dienstreisen im oben definierten Arbeits- & Reisegebiet
- Hohe Technik- & Service-Affinität
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten („Augenhöhe“)

### Unsere Angebote an Sie:

- Unbefrist. Arbeitsvertrag inkl. Erfolgsbeteil., Weihnachts- & Urlaubsgeld
- Modernes Dienstfahrzeug - optional auch zur privater Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten und somit gute Vereinbarkeit von Beruf & Familie
- Direkte Zusammenarbeit mit der Gesamtvertriebsleitung
- Spannenden Aufgaben in einem erfolgreichen Traditionsunternehmen
- Interne und externe Events & Weiterbildungen (*Produktschulungen, Verkaufstrainings, usw.*)