



VERSTÄRKEN SIE UNSER TEAM IN MERKLINGEN ALS:

# Leiter der Niederlassung / Regionalleitung Vertrieb (m/w/d)

im Angestelltenverhältnis oder als freier Unternehmer

Sie brennen für nachhaltigen Holzbau, hochwertige Architektur und den Vertrieb anspruchsvoller Holzbauprojekte? Sie möchten nicht nur Häuser verkaufen, sondern einen Standort aktiv mitgestalten, ein eigenes Vertriebsteam aufbauen und unternehmerische Verantwortung übernehmen?

**Dann bieten wir Ihnen eine außergewöhnliche Chance:** Für unsere Niederlassung in Merklingen suchen wir eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit mit Führungsstärke. Der Standort wird strategisch neu ausgerichtet – und Sie erhalten die Möglichkeit, diese Neuausrichtung aktiv zu prägen und langfristig erfolgreich weiterzuentwickeln.

## Ihre Aufgaben bei uns:

- Eigenständige Leitung und Weiterentwicklung der Niederlassung in Merklingen
- Aufbau, Entwicklung und Führung eines eigenen regionalen Vertriebsteams
- Entwicklung regionaler Vertriebsstrategien und Ausbau des Netzwerkes vor Ort
- Unternehmerische Verantwortung für Vertriebsziele, Standortentwicklung und Marktpräsenz
- Repräsentation des Unternehmens bei Veranstaltungen, Messen und Kundenevents
- Beratung und Verkauf hochwertiger, ökologischer Massivholzhäuser
- Durchführung professioneller Bedarfsanalysen und individueller Hauskonzepte
- Begleitung anspruchsvoller Kundenprojekte vom Erstkontakt bis zur Vertragsreife
- Planung und Präsentation exklusiver Kundenhäuser mit moderner 3D-Software
- Aktive Mitgestaltung eines hochwertigen Kundenerlebnisses mit Fokus auf Vertrauen, Qualität und Nachhaltigkeit

## Womit Sie uns begeistern können:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Hausbau-, Immobilien-, Architektur- oder Bausegment
- Unternehmerisches Denken sowie Freude daran, Strukturen und Teams aktiv aufzubauen
- Begeisterung für nachhaltiges, ökologisches und modernes Bauen mit Holz
- Sicheres Auftreten, hohe Beratungskompetenz und Gespür für anspruchsvolle Kunden
- Bautechnischer Hintergrund (z. B. in Holztechnik, Holzbau, Architektur, Bauingenieurwesen oder vergleichbarer Qualifikation) ist von Vorteil
- Führungskompetenz, Eigeninitiative und hohe Selbstorganisation
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und professionelles Auftreten
- Motivation, Verantwortung zu übernehmen und einen Standort langfristig erfolgreich zu entwickeln

## Was wir Ihnen bieten:

- Die besondere Chance, einen bestehenden Standort mit unternehmerischer Freiheit weiterzuentwickeln, auszubauen und nachhaltig zu prägen
- Außerordentliche erfolgsorientierte Einkommensmöglichkeiten
- Hochwertiges Produktsegment mit stark wachsender Nachfrage im nachhaltigen Holzhausbau
- Intensive Einarbeitung in unsere Massivholzbauweise, Vertriebssysteme und Planungsprozesse
- Unterstützung beim Aufbau Ihres regionalen Vertriebsteams
- Gezielte fachliche und persönliche Weiterbildungsangebote, z. B. im Bereich Baubiologie oder nachhaltiges Bauen
- Inspirierendes Arbeitsumfeld mit hochwertigen Projekten und echter Wertschätzung
- Kollegiales Betriebsklima, kurze Entscheidungswege und viel Gestaltungsspielraum
- Regelmäßige Teamevents und vieles mehr

Sie möchten nicht einfach nur verkaufen, sondern einen Standort aktiv entwickeln und gemeinsam mit uns die Zukunft des nachhaltigen Holzhausbaus gestalten?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

## IHRE BENEFITS BEI SONNLEITNER



MEHR PERSPEKTIVEN



MEHR SICHERHEIT &  
GESUNDHEIT



MEHR ABWECHSLUNG



MEHR EXTRAS

## INTERESSIERT?

Herr Klaus Müller freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme – per E-Mail oder auch telefonisch.

Sonnleitner Holzbauwerke GmbH & Co. KG  
Herr Klaus Müller  
Afham 5  
D-94496 Ortenburg

Tel.: 08542 9611-0  
E-Mail: [bewerbung@sonnleitner.de](mailto:bewerbung@sonnleitner.de)

