



LK Armatur Deutschland ist ein schwedischer Hersteller von Armaturen und Pumpengruppen für Heiz- und Frischwassersysteme mit über 110 Jahren Erfahrung auf dem SHK-Markt.

Zu den Werten unseres familiengeführten Unternehmens mit international über 400 Mitarbeitern zählen u. a.

- nachhaltige und zukunftsorientierte Lösungen zu entwickeln
- Kundenbedürfnisse zu verstehen und intelligente, den Alltag vereinfachendere Produkte herzustellen
- bestehende Standards zu hinterfragen und mit Mut „Neues“ auszuprobieren
- mit Begeisterung neue Projekte angehen.

Für unsere deutsche Gesellschaft, die **LK Armatur Deutschland GmbH**, suchen wir für das

**Gebiet MITTE** mit den Schwerpunkten in den Regionen Kassel, Frankfurt

**Gebiet SÜD-OST** mit den Schwerpunkten in den Regionen Würzburg, Nürnberg, Regensburg

**Gebiet OST** mit den Schwerpunkten in den Regionen Berlin, Leipzig, Dresden

zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## **Area Sales Manager (m/w/d) im Außendienst**

### **(SHK-Fachgroßhandel und OEM)**

**Technische Armaturen, Heizungssysteme, Frischwassertechnik**

#### **Ihre Aufgaben:**

- Vertrieb von technischen Produkten im Bereich von Heizung und Warmwasser
- Sie pflegen und erweitern bestehende Kundenbeziehungen und akquirieren neue Kunde
- Sie analysieren Markttrends und entwickeln Verkaufsstrategien
- Sie führen Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Kontinuierliche Marktbeobachtung und -bearbeitung sowie konsequentes Nachgehen von Geschäftsmöglichkeiten

- Beratung der Kunden vor Ort bei technischen Anforderungen
- Durchführung von Kundenschulungen sowie Teilnahme an Messen und Veranstaltungen

#### **Ihr Profil:**

- Gutes Verständnis der kommerziellen und operativen Abläufe im Heizung- und Sanitärgrößhandel, Installations- und Baubereichs
- Sehr gutes Netzwerk innerhalb der SHK-Branche
- Nachweisliche und erfolgreiche Vertriebserfahrung, bevorzugt in der SHK-Branche
- Eine hohe Selbstmotivation
- Lösungs- und kooperationsorientiert
- Starke zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Sie arbeiten strukturiert und zielorientiert, auch unter Druck.
- Gute Grundlagen des Microsoft Office-Paketes, (Excel, PowerPoint und Word)
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen
- Wohnsitz im Vertriebsgebiet

#### **Wir bieten Ihnen:**

- Eine unbefristete Festanstellung
- Attraktives Gehaltspaket
- Intensive Einarbeitung und regelmäßige Weiterbildungsangebote
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Spannende Projekte in einem innovativen Umfeld

#### **Unser Angebot:**

Diese Position bietet Ihnen die Chance, in einem wachsenden Unternehmen Ihre Karriere voranzutreiben. Sie erhalten die Möglichkeit, eigenverantwortlich zu arbeiten und Teil eines dynamischen Teams zu sein, das für innovative und qualitativ hochwertige Lösungen im Heizungsmarkt steht.

Wir bieten Ihnen eine gründliche Einarbeitung und eine interessante und anspruchsvolle Tätigkeit. Dabei werden Sie von einem kompetenten Team unterstützt. Es erwartet Sie ein angenehmes Arbeitsumfeld sowie eine attraktive Vergütung. Eine Home-Office Ausstattung nebst Kommunikationsmitteln sowie ein Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung, wird Ihnen zur Verfügung gestellt.

**Interesse?**

Dann bewerben Sie sich noch heute mit Ihrem vollständigen Lebenslauf! Ihre Unterlagen und Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt! Gerne können Sie mich auch vorab telefonisch kontaktieren! Ich freue mich auf Ihre Bewerbung!

**Ihr Ansprechpartner**

Herr Sven Mucha, Tel.: 0172-8988719, [sven.mucha@lkarmatur.de](mailto:sven.mucha@lkarmatur.de)

**Kontakt**

LK Armatur Deutschland GmbH, Alte Reichsstraße 15, 32549 Bielefeld, [www.lkarmatur.de](http://www.lkarmatur.de)