

ANFORDERUNGSPROFIL

REGIONALVERTRIEBSLEITER (m/w/d)
- Niederlassungen München & Nürnberg -

Vebeo Facility Services B. V. & Co. KG
Firmensitz Wuppertal

Das Unternehmen:

Unser Kunde – die Vebeo Facility Services B. V. & Co. KG (<https://www.vebeo.de/>) – ist einer der führenden Qualitätsanbieter für infrastrukturelle Gebäudedienstleistungen in Europa. Seit über 50 Jahren am Markt umfasst das Portfolio des Unternehmens vier Bereiche: Gebäudereinigung, Industriereinigung, 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 41 Niederlassungen in drei europäischen Ländern (32 in Deutschland, 4 in den Niederlanden, 5 in Österreich). Bis Ende 2022 firmierte unser Kunde noch unter Hectas, gehört jedoch inzwischen zur niederländischen Vebeo-Gruppe und hat seinen Hauptsitz nach wie vor in Wuppertal. Das Unternehmen erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2021 mit ca. 8.500 Mitarbeitern einen Umsatz von über 195 Mio. Euro. Mit einem engmaschigen Netz von rund 80 operativen Standorten in Deutschland garantiert Vebeo kurze Reaktionszeiten sowie kompetente Ansprechpartner vor Ort. Ab sofort ist die Integration in die Vebeo-Gruppe abgeschlossen und der Name Hectas wurde zu Vebeo Deutschland. So wird der Wachstumskurs fortgeschrieben, die Umsatzzahlen haben sich allein durch die Zusammenführung beider Unternehmen in Richtung 240 Mio. Euro erhöht, was unter anderem im Vertrieb einen Ausbau der Abteilungen bedeutet.

Die Position:

Gesucht wird ein Regionalvertriebsleiter (m/w/d)* für die Niederlassungen München und Nürnberg mit der kompletten Verantwortung für Geschäftskunden im Einzugsgebiet. 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 Neu-ausschreibungen 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 Geschäftsführer Vertrieb.

Der ideale Kandidat*:

Der gesuchte Kandidat muss ein „geborener Verkäufer“ mit gutem technischem Verständnis sein – ein Talent, welches er mit einer entsprechenden kaufmännischen Berufsausbildung oder in der Praxis erworbenen betriebswirtschaftlichen Kenntnissen verbinden kann. Er bringt bereits Erfahrung im Vertriebs-Außendienst aus einem B2B-Unternehmen im Facility Management Umfeld oder der Gebäude- und Glasreinigungsbranche, umfangreiche Marktkenntnisse und Kontakte mit. 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. Dazu gehören ein gutes Organisationsvermögen und zeitflexibles kundenorientiertes Arbeiten.

Angebot / Perspektiven:

Nach einer intensiven und umfassenden Einarbeitung und erfolgreicher Arbeit in seiner Region öffnen sich dem Kandidaten sämtliche Möglichkeiten im Vertrieb der Unternehmens-Gruppe sowohl national als auch international. 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:

VebeGo hat seinen Firmensitz in Wuppertal. Das Einzugsgebiet des Regionalvertriebsleiters ist die Region München / Nürnberg. Der Wohnort des Kandidaten sollte im Einzugsgebiet / verkehrsgünstig zu den beiden Niederlassungen München und Nürnberg liegen. Die Position mit einem mobilen Arbeitsplatz ausgestattet, regelmäßige Präsenz in den Niederlassungen wird erwartet.

Kontakt:

MSP-Consulting / Katja Schietzold

bewerbung@misp-consulting.de / Telefon: 06123-705974-9

**) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt sowohl weibliche, männliche als auch andere 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.*