

Regional Sales Manager (m/w/d) - REF91345Z

Descrição da função

Gestalten Sie die Zukunft des Nutzfahrzeuggeschäfts aktiv mit: Als Regional Sales Manager (m/w/d) übernehmen Sie die Verantwortung für eine dynamische Vertriebsregion, führen ein engagiertes, 9-köpfiges Team und treiben strategische Wachstumsinitiativen wie unsere ‚Truck Offensive‘ voran – mit viel Gestaltungsspielraum, direktem Einfluss auf den Markterfolg und der Chance, nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Ihre Aufgaben beinhalten:

- Führung und Entwicklung des ASM-Teams in Ihrer Vertriebsregion
- Umsetzung der Unternehmensziele inkl. Umsatz- und Ertragsoptimierung
- Budgetplanung, Forecast und Einhaltung von Preis- und Kreditrichtlinien
- Ausbau von Kundenbeziehungen und Verhandlung mit Großkunden
- Analyse von Markttrends und Ableitung von Maßnahmen

Requisitos

- Kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Führungserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Nutzfahrzeugbereich
- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management oder Außendienst wünschenswert
- Fundierte Kenntnisse in Budget- und Forecast-Management sowie KPI-Steuerung
- Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Analytisches Denken, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Hohe Stakeholderorientierung sowie
- Empowerment und Ownership

Die Bewerbungen von schwerbehinderten Menschen sind willkommen.

O que oferecemos

- Mobil unterwegs: Aufgrund des hohen Anteils an geschäftlichen Reiseaktivitäten, stellen wir Ihnen einen Dienstwagen zur Verfügung
- Flexibilität pur: Arbeiten Sie ansonsten mit viel Gestaltungsspielraum aus dem Home Office – perfekt, um Fahrzeiten zu reduzieren und Ihre Zeit effizient zu nutzen
- Grenzenlose Möglichkeiten: Option auf grenzüberschreitendes Arbeiten
- Zeit für Neues: Sabbatical-Programme für Ihre persönliche Auszeit



Identificação da vaga
REF91345Z

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Karlsruhe

Nível de liderança
Leading People

Modalidade de trabalho
Remote Job

Contato
Dana Brötje

Pessoa jurídica
Vergölst GmbH

- Zukunft sichern: Attraktive betriebliche Altersvorsorge
- Erholung garantiert: 30 Urlaubstage pro Jahr plus Urlaubsgeld und Jahresleistungen

[Vielfalt, Inklusion und Zugehörigkeit](#) sind uns wichtig und machen uns als Unternehmen stark und erfolgreich. Wir bieten allen Chancengleichheit – unabhängig von Alter, Geschlecht, Nationalität, kultureller Herkunft, Behinderung, Religion, Weltanschauung oder sexueller Orientierung.

#Jobdrehscheibe

Sie wollen mit uns Gas geben? Starten Sie durch und bewerben Sie sich jetzt!

Quem somos

Continental ist ein führender Reifenhersteller und Industriespezialist. Das 1871 gegründete Unternehmen erzielte 2024 einen Umsatz von 39,7 Milliarden Euro und beschäftigt aktuell rund 95.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 54 Ländern und Märkten.

Mit einem Netzwerk von über 450 Standorten sichert Vergölst bundesweit die Mobilität der Kunden. 1926 in Aachen gegründet, ist der älteste Reifenfachhandel Deutschlands stetig gewachsen und hat sich mittlerweile als Spezialist für Reifen und Autoservice-Dienstleistungen etabliert. Seit 1974 ist Vergölst Teil des Continental Konzerns. Heute erwirtschaften rund 1.900 Mitarbeiter in ganz Deutschland einen jährlichen Umsatz von 330 Millionen Euro.