

(Senior) Area Sales Manager Fleet (m/w/d) - Region Südostbayern - REF95009U

Descrição da função

Im südostbayerischen Vertriebsgebiet - von München über Rosenheim und Burghausen bis hinunter zur österreichischen Grenze - übernehmen Sie die Verantwortung für die Betreuung und Entwicklung von Kundenflotten mit Fokus auf den LKW Nutzfahrzeugbereich. In dieser abwechslungsreichen Rolle begegnen Sie unterschiedlichsten Persönlichkeiten: von Geschäftsführern und Werkstattleitern über Flottenmanager und zahlenaffine Entscheider*innen bis hin zu sehr praxisorientierten Kundengruppen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann werden Sie Teil eines Teams aus insgesamt neun erfahrenen Senior- und engagierten Junior- Area Sales Managern. Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Kontinuierliche Akquisition und Betreuung von Großkunden im gesamten Vertriebsgebiet, einschließlich Endverbrauchern, Filialunternehmen, Konzernzentralen und Tochtergesellschaften
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen mit Fokus auf die Vermarktung von Konzernprodukten
- Durchführung und Auswertung von Fleetchecks sowie technische Betreuung der Kundenflotten in enger Abstimmung mit Continental
- Kontrolle von Planungswerten, Deckungsbeiträgen und Umsatzentwicklungen zur Sicherstellung der Zielerreichung
- Verantwortung für die Einhaltung von Kreditlimits sowie das Forderungsmanagement im zugewiesenen Kundenbereich
- Sicherstellung der Zusammenarbeit mit Fachbereichen, Regionen und Zentralabteilungen durch kontinuierlichen Informationsaustausch

Requisitos

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, vorzugsweise im Reifenhandel oder vergleichbare Qualifikation
- Außendienst Erfahrung und Freude daran, an den meisten Tagen der Woche im Außendienst tätig zu sein
- Vorzugsweise fundierte Kenntnisse in der Fahrzeugtechnik und Reifen-Produktkenntnisse
- Kunden- und serviceorientiertes Verhalten
- Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten beim Kunden
- Unternehmerisches Handeln, Durchsetzungsfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit
- Strukturierte und organisatorische Fähigkeiten sowie ausgeprägte Teamfähigkeit
- Grundlegende EDV-Kenntnisse und Affinität für vielfältige EDV-Anwendungen
- Führerschein Klasse B



Identificação da vaga
REF93482S

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Rosenheim

Nível de liderança
Leading Self

Modalidade de trabalho
Remote Job

Pessoa jurídica
Vergölst GmbH

O que oferecemos

Das bieten wir:

- Attraktive Vergütung: Sie erhalten ein Gehalt auf Basis des Haustarifvertrags sowie Jahresleistungen – transparent, fair und zukunftssicher
- Leistung zahlt sich aus: Neben Ihrem Grundgehalt erwartet Sie eine attraktive variable Vergütung, die Ihren Erfolg belohnt
- Erholungszeit, die wirklich zählt: Freuen Sie sich auf 30 Tage bezahlten Urlaub pro Jahr
- Karriere mit Perspektive: Wir fördern Ihre berufliche Entwicklung durch maßgeschneiderte Weiterbildungsangebote und vielfältige Aufstiegsmöglichkeiten
- Flexibilität, die zu Ihrem Leben passt: Ob Teilzeitmodelle, flexible Arbeitszeiten oder Sabbaticals – bei uns gestalten Sie Ihre Arbeit nach Ihren Wünschen. Profitieren Sie von einer monatlichen Homeoffice-Pauschale für Ihre Arbeit von zu Hause
- Mobil unterwegs: Sie erhalten einen Dienstwagen, damit Sie flexibel und komfortabel zu Ihren Kundenterminen gelangen
- Grenzenlose Möglichkeiten: Arbeiten Sie als EU-Bürger bis zu 40 Tage pro Jahr mobil aus dem EU-Ausland – für mehr Freiheit und internationale Flexibilität
- Zukunft sichern: Mit unserer betrieblichen Altersvorsorge investieren Sie schon heute in Ihre finanzielle Sicherheit von morgen
- Exklusive Vorteile für Mitarbeitende: Profitieren Sie von attraktiven Rabatten, Sonderkonditionen und einem breiten Spektrum an Mitarbeiter-Benefits
- Fit bleiben – deutschlandweit: Mit unserem breiten Angebot an gesundheitsfördernden Maßnahmen bleiben Sie aktiv – egal, wo Sie gerade sind

Wenn du dich in unserer Stelle wiederfindest und Lust hast, mit uns an spannenden Projekten zu arbeiten, dann bewirb dich jetzt und werde Teil unseres Teams!

[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.

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

Quem somos

Continental entwickelt wegweisende Technologien und Dienste für die nachhaltige und vernetzte Mobilität der Menschen und ihrer Güter. Das 1871 gegründete Technologieunternehmen bietet sichere, effiziente, intelligente und erschwingliche Lösungen für Fahrzeuge, Maschinen, Verkehr und Transport. Continental erzielte 2024 einen Umsatz von 39,7 Milliarden Euro und beschäftigt aktuell rund 190.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 55 Ländern und Märkten.