



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

Blanke Systems ist ein Systemanbieter im Bereich Fliesenzubehör und arbeitet seit mehr als 70 Jahren als Familienunternehmen mit Handwerk und Handel partnerschaftlich zusammen. Innovation ist unser Antrieb, wir verhelfen unseren Kunden dazu, überzeugendes Handwerk zu leisten und zu erleben. In unserem Produkt-Portfolio stecken Systemlösungen für den modernen Duschplatz: Vom Fliesenabschlussprofil, über Ablaufsysteme wie Punkt- und Linientwässerungen, Gefälle- und Duschprofile oder Ablagelösungen für die Badgestaltung. Durch unsere Lösungen im Bereich der Flächenheiz- und Kühlsysteme - egal ob elektrisch oder wassergeführt - bietet Blanke Systems alles was innovative und anspruchsvolle Kunden heute benötigen.

Wir gehen einen Schritt weiter und liefern Qualität, Langlebigkeit und Nachhaltigkeit in jedem Produktbereich.

Für unser wachsendes Vertriebsteam suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Gebietsmanager (M/W/D) für das Gebiet "südlicher Schwarzwald"

DEIN BEITRAG ZUM ERFOLG:

- Als Gebietsmanager bist Du ein wichtiger Teil unseres Vertriebsteams und Bauen Vertriebsaktivitäten auf und aus.
- Ein neuer Handwerksbetrieb oder Fachhandel eröffnet? Natürlich bist Du sofort vor Ort und akquirieren Neukunden
- Bestandskunden aus Handel und Handwerk bleiben bei Dir nicht auf der Strecke; Du löst die Probleme Deiner Kunden, berätst diese mit Leidenschaft rund um unser einzigartiges Angebot und steigerst hierdurch Umsatz und Profitabilität in Deinem Gebiet
- Mit unseren Kundenmanagern im Sales-Team, dem Team der Anwendungstechnik und der Marketing-Abteilung bildest Du ein unschlagbares Team
- Kundenzufriedenheit steht für Dich an 1. Stelle und diese stellst Du jederzeit sicher

DAS SOLLTEST DU MITBRINGEN:

- Du hast eine Leidenschaft für die Baubranche und hast Lust dich in diese einzubringen. Idealerweise bringst Du erste Erfahrungen in der Branche mit (Bspw. durch eine Ausbildung oder entsprechende Berufserfahrung). **Quereinsteiger sind bei uns jedoch herzlich willkommen!**
- Du verfügst über verkäuferisches Talent und bist ehrgeizig Deine Verkaufsziele zu erreichen
- Kommunikation und Netzwerken gehört für Dich im Alltag einfach dazu. Erste Erfahrungen im Vertriebsaußendienst sind wünschenswert
- Dein freundliches und selbstbewusstes Auftreten und Deine Kunden-, Service- und Qualitätsorientierung stellen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit sowohl mit den Kunden als auch den Kollegen sicher
- Du kannst einen gültigen PKW Führerschein der Klasse B vorweisen

 **Vollzeit**

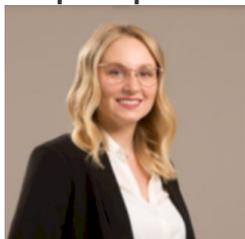
 **Freiburg im Breisgau**

WARUM BLANKE?

Wir bieten Dir...

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen
- Eigenständig planbare, am Kunden orientierte Arbeitszeiten
- Zahlreiche Mitarbeiterbenefits (bspw. Jobrad-Leasing, betriebliche Altersvorsorge, 30 Tage Urlaub im Jahr...)
- Die Bereitstellung eines Kommunikationspakets und Dienstfahrzeugs, auch zur privaten Nutzung
- Gute Weiterentwicklungsmöglichkeiten durch die gelebte Personalentwicklungskultur
- Die Möglichkeit durch unsere Lösungen in den Bereichen Flächenheizung und moderne Duschplatzgestaltung langfristig im Bereich Nachhaltigkeit wirklich etwas zu verändern
- Mitarbeitererevents (bspw. MEAT & GREET, Vertriebstagungen,...)

Ansprechpartner:



Julia Kulesza

Telefon: 02374/507-184

E-Mail: karriere@blanke-co.de

[Jetzt bewerben](#)

Blanke Systems GmbH & Co. KG
blanke-systems.de

Stenglingser Weg 68-70
58642 Iserlohn / Germany

T +49 (0)2374 507-0
F +49 (0)2374 507-4180