

Die VEACT GmbH wurde 2010 gegründet und ist ein Münchner Technologie-Start-up mit sehr hoher Kompetenz im Bereich Marktanalyse und Marketingautomatisierung. Unser Fokus: Automobilindustrie und -handel. Wir entwickeln Applikationen, Prozesse und Produkte, um den Verkaufserfolg im Automobilhandel durch datenbasiertes Marketing zu erhöhen. Mit innovativer webbasierter Software und breitem Marktwissen gestalten wir Marketing- und Vertriebsprozesse effizienter.

VEACT ist gelisteter Lieferant bei verschiedenen Automobilherstellern sowie -importeuren und wird derzeit von Automobilhändlern in Deutschland, Österreich und der Schweiz als Plattform zur Abwicklung von Marketingprozessen genutzt. Für die Akquisition und Betreuung unserer Kunden (Autohäuser und Autohausgruppen) suchen wir ab sofort einen tatkräftigen und vertriebsstarken

Vertriebsgebietsleiter (m/w) Automobilhandel im Außendienst – Großraum Köln / Region West

Ihre Aufgaben:	Ihr Profil:
<ul style="list-style-type: none"> • Akquisition neuer Kunden im Automobilhandel von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss • Betreuung und Entwicklung der Bestandskundenbeziehungen durch den weiteren Ausbau des VEACT-Produktportfolios in Zusammenarbeit mit dem Kunden und in Abstimmung mit dem VEACT-Kundenbetreuer im Innendienst • Analyse der Marktausschöpfung und Ableitung von Maßnahmen zur Umsatzsteigerung • Erarbeitung und zielorientierte Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien • Beratung des Handels zur Durchführung von Marketingkampagnen in Zusammenarbeit mit den VEACT-Kundenbetreuern im Innendienst • Zentrale/r Ansprechpartner/in und fachkundige/r Berater/in für Mitarbeiter und Management der Kunden • Gesamtverantwortung für die Erreichung der vereinbarten Vertriebsziele • Gewährleistung einer hohen Kontaktfrequenz zu bestehenden und potenziellen Kunden inklusive Teilnahme an Fachmessen und Kundenveranstaltungen mit intensiver 	<ul style="list-style-type: none"> • Einschlägige Branchen- und Berufserfahrung, idealerweise aus dem Bereich B2B-Vertrieb an den Automobilhandel • Vertriebsstarke Persönlichkeit mit einem starken Branchennetzwerk im Vertriebsgebiet sowie Kontakten zu Automobilhändlern • Kaufmännische Berufsausbildung, vorzugsweise im Automobilumfeld • Mehrjährige Außendienst Erfahrung, idealerweise im Bereich After Sales • Kommunikationsstarke und proaktive Persönlichkeit mit ausgeprägter Kunden- und Serviceorientierung, sicherem und kompetentem Auftreten im Kundenkontakt sowie hoher Professionalität und Motivation • Präsentations-, Verhandlungs- und Abschlusssicherheit auf allen Handelsebenen • Strukturierte, eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise bei hoher Teamorientierung • Dynamik, Flexibilität, Wohnsitz im Vertriebsgebiet und hohe Reisebereitschaft • Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit MS Office und CRM-Anwendungen.

Reisetätigkeit und Übernachtungen im Vertriebsgebiet	<ul style="list-style-type: none">• Hervorragende Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
--	--

Wir bieten Ihnen eine vielfältige Position mit Perspektiven in einem wachstumsstarken Unternehmen. Bei uns erwartet Sie Start-up-Atmosphäre innerhalb eines erfolgreichen, hoch motivierten, dynamischen und international geprägten Teams. Wir pflegen eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien. Ihre Aufgabe gibt Ihnen von Anfang an viel Gestaltungsspielraum und fordert Ihre ganze Kreativität. Eine attraktive Vergütung, Dienstwagen sowie ein lukratives Provisionsmodell bei Erreichung der Ziele betrachten wir als selbstverständlich.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen. Bitte senden Sie diese inklusive Ihrer Gehaltsvorstellungen an recruiting@veact.net. Ihre Ansprechpartnerin ist Sandra Prusakow.