

Zukunft entwickeln:  
mit Ihrer Energie.



# STIEBEL ELTRON

STIEBEL ELTRON steht für komfortable Haustechnik seit 1924. Damals wie heute entwickeln wir mit innovativen Technologien Markenprodukte in bester Qualität. Unkonventionelles Denken und praktische Erfindungen, die ganze Märkte geprägt haben, bilden seit jeher das wichtigste Kapital unseres Unternehmens. Mit demselben Enthusiasmus, mit dem wir in der Vergangenheit Produkte der Gegenwart geschaffen haben, arbeiten wir heute an den Lösungen für die Zukunft.

## **Account Manager / Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) Haustechnik Region Karlsruhe, Ludwigsburg, Bruchsal**

### **Ihre Aufgaben**

- Sie vermarkten unsere Produkte und Systemlösungen durch persönliche Außendienstkontakte aktiv an unsere Marktpartner (Fachhandwerk, Haushersteller und Großhandel), schwerpunktmäßig im Bereich der Heizungswärmepumpen, Lüftungsanlagen, Klimaanlage, Wohnungsübergabestationen sowie dezentral elektrischen Warmwasser- und Komfortheizungsgeräten
- Sie betreiben strukturierte Neukundenakquise und bauen unseren Marktanteil durch zielgerichtete Identifikation von Potentialkunden und nachhaltige Neukundenansprache aus
- Sie überzeugen durch kundennutzenorientierte Konzeptabstimmungen sowie die Organisation und Durchführung von geeigneten Veranstaltungen und Maßnahmen
- Sie managen und entwickeln Ihr eigenes Verkaufsgebiet und Ihren Kundenstamm zur Steigerung der Kundenselbstständigkeit und der Effizienz
- Sie beraten und erstellen Angebote mit Unterstützung des Vertriebsinnendienstes und bringen Objekte und Angebote zum Erfolg
- Sie nutzen vorhandene Hilfsmittel, wie das CRM-System (Salesforce) und Reporting, aktiv zur Selbststeuerung

### **Ihr Profil**

- Sie verfügen über eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, z. B. als Anlagenmechaniker / Installateur / Monteur für Sanitär-, Heizungs-, Klima- oder Elektrotechnik oder als Groß- und Außenhandelskaufmann (m/w/d)
- Sie können mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst und nachweisbare Erfolge vorweisen
- Sie haben gute Branchen- und Marktkenntnisse im Bereich Sanitär, Heizung, Klima oder Elektro
- Sie können hervorragend überzeugen, tragen gerne Verantwortung und sind kommunikationsstark und flexibel
- Gute MS-Office-Kenntnisse (Excel, PowerPoint, Word) und ein Führerschein Klasse 3/B runden Ihr Profil ab

### **Ihre Benefits**

- Es erwarten Sie verantwortungsvolle und vielseitige Aufgaben sowie gute Entwicklungsperspektiven in einem international wachsenden Familienunternehmen
- Flache Hierarchien, Zusammenarbeit auf Augenhöhe und eine offene Kommunikations- und konstruktive Feedback-Kultur
- Eine attraktive Vergütung mit einem leistungsbezogenen Entgeltbestandteil
- Sie erhalten einen gut ausgestatteten Firmenwagen von einem deutschen Markenhersteller, auch für die Privatnutzung, moderne IT-Hard- und Software sowie ein Smartphone
- Ihren guten Start stellen wir durch eine Onboarding-Veranstaltung, individuelle Einarbeitungspläne, maßgeschneiderte Weiterbildungsmaßnahmen und die Unterstützung erfahrener Kollegen sicher
- Zusätzlich erhalten Sie attraktive Sozialleistungen, wie z. B. eine Gruppenunfallversicherung, die auch den Privatbereich umfasst, und Bike-Leasing

**Passt Ihr Profil? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter:**

[Stellenangebote: Account Manager / Gebietsverkaufsleiter \(m/w/d\) Haustechnik Region Karlsruhe, Ludwigsburg, Bruchsal \(2012\) \(successfactors.eu\)](#)



**Sven Burkhardt**  
HR Business Partner

☎ +49-5531-702-96261