

GESTALTE MIT UNS DIE ZUKUNFT DES BAUENS

Verkaufsaußendienst Bayern (m/w/d)

Installationssysteme Heizung & Sanitär
Box-, Modul- und Strangsysteme

Bayern | Home-Office | Vollzeit | Dienstwagen

Start ab sofort

Die MHS Vertriebs GmbH baut ihre Vertriebsorganisation in Deutschland weiter aus. Für unser Vertriebsgebiet Bayern suchen wir einen engagierten und technisch versierten Mitarbeiter (m/w/d) im Verkaufsaußendienst. Mit unseren Box-, Modul- und Strangsystemen bieten wir professionelle Lösungen für die moderne Heizungs- und Sanitärinstallation.

→ Deine Aufgabe

Du entwickelst dein Vertriebsgebiet eigenverantwortlich weiter, betreust bestehende Kunden und gewinnst neue Geschäftspartner. Dabei verbindest du technische Beratung mit aktivem Vertrieb und begleitest Projekte von der Planung bis zur Umsetzung.

Im Mittelpunkt stehen unsere Lösungen für die Vorfertigung in der Heizungs- und Sanitärinstallation:

- Boxsysteme
- vorgefertigte Modulsysteme
- serielle Strangsysteme

→ Deine Kunden

Deine Ansprechpartner sind Installationsunternehmen, der SHK-Großhandel und TGA-Planer. Du baust ein nachhaltiges regionales Netzwerk auf und positionierst unsere Systemlösungen frühzeitig bei relevanten Bauvorhaben.

→ Dein Vertriebsgebiet

Bayern
Du arbeitest aus dem Homeoffice und bist persönlich bei Kunden, auf Baustellen und in Projekten präsent. Dein Lebensmittelpunkt liegt im Vertriebsgebiet.

→ Was du bei uns bewegst

- Du betreust bestehende Kunden und gewinnst aktiv neue Geschäftspartner in Bayern.
- Du berätst Installationsunternehmen, SHK-Großhandel und TGA-Planer technisch und vertrieblich.
- Du vertreibst unsere Box-, Modul- und Strangsysteme für Heizung und Sanitär.
- Du erkennst relevante Bauvorhaben und verfolgst Verkaufschancen konsequent.
- Du begleitest Projekte von der Planung und Ausschreibung bis zur Ausführung.
- Du bist auf relevanten Baustellen präsent und unterstützt die praktische Umsetzung.
- Du pflegst dein Kundennetzwerk und dokumentierst Vertriebsaktivitäten und Projekte im CRM.

→ Was du mitbringst

- Erfahrung im technischen Vertrieb oder Verkaufsaußendienst im SHK-Umfeld
- Technische, handwerkliche oder kaufmännisch-technische Ausbildung von Vorteil
- Gute Kenntnisse des SHK-Marktes und seiner Vertriebsstrukturen
- Technisches Verständnis für erklärungsbedürftige Produkte und Systemlösungen
- Erfahrung in der Projekt- und Baustellenbetreuung von Vorteil
- Ein bestehendes Netzwerk im bayerischen SHK-Markt ist wünschenswert.
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und sicheres Auftreten
- Freude am persönlichen Kundenkontakt, hohe Reisebereitschaft innerhalb Bayerns und Lebensmittelpunkt im Vertriebsgebiet

→ Was wir dir bieten

- Ein eigenverantwortliches Vertriebsgebiet in Bayern und eine Vollzeit-Tätigkeit aus dem Homeoffice
- Attraktives Fixgehalt plus erfolgsabhängige Prämie
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung, sowie moderne Arbeits- und Kommunikationsmittel
- Umfassende Einarbeitung in unsere Produkte und Systemlösungen
- Kurze Entscheidungswege und direkte Zusammenarbeit mit Vertrieb und Technik
- Langfristige Perspektive in einer wachsenden Vertriebsorganisation

Du kennst den SHK-Markt und möchtest moderne Installationslösungen von der Beratung bis zur Umsetzung auf der Baustelle begleiten? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Jetzt bewerben

Dein Ansprechpartner: Tobias Kahl
E-Mail: tobias.kahl@mhs.at | Mobil: +49 151 6764 8335

MHS Vertriebs GmbH