

Stellenanzeigen

Standort: [77933 Lahr]

Arbeitszeit: Vollzeit / Teilzeit

Über uns

Wir, die FRIO Germany GmbH, sind eine Tochtergesellschaft der international agierenden FRIO Group und stehen für hochwertige Lösungen im Bereich Kühltechnik und professionelle Weinlagerung. Unser Anspruch ist es, Funktionalität, modernes Design und höchste Qualitätsstandards miteinander zu verbinden – vom Produktkonzept bis zum Service für unsere Kunden.

Als wachsendes Unternehmen mit internationalem Hintergrund verbinden wir kurze Entscheidungswege mit der Stabilität einer starken Unternehmensgruppe. Dabei legen wir großen Wert auf eine offene Unternehmenskultur, nachhaltiges Wachstum und die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte und Mitarbeitenden.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir motivierte Persönlichkeiten, die ihre Erfahrung, ihre Ideen und ihr Engagement bei FRIO einbringen möchten. Wenn Sie Teil eines dynamischen Unternehmens werden wollen, das Qualität lebt und Zukunft aktiv gestaltet, freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen:

Area Sales Manager, Süd Deutschland

Ihre Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten:

In dieser herausfordernden Aufgabe verantworten Sie in den PLZ-Gebieten 34 - 36, 50 - 56 und 60 - 99 den Verkauf unserer Produkte im Elektronik Fachhandel sowie im Küchen- und Möbelhandel. Dies beinhaltet unter anderem:

- Betreuung und Weiterentwicklung des bestehenden Kundenstammes
- Erschließung potenzieller Geschäftsmöglichkeiten und aktive Neukundenakquise
- Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses - extern als primärer Ansprechpartner der Kunden, intern in der Zusammenarbeit mit den verschiedenen involvierten Abteilungen (Kundendienst, Vertriebsinnendienst)
- Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Mitwirkung bei der Planung und Umsetzung der kurz- und mittelfristigen Absatzziele
- Teilnahme an Messen, Tagungen und sonstigen dienstlichen Veranstaltungen und Unterstützung bei Marketing- und Verkaufsfördermaßnahmen
- Regelmäßiges Erstellen von Besuchsberichten, Verwaltung der Kunden im CRM-System und entsprechenden Reportings

Was Sie mitbringen sollten:

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Vertrieb ist Ihre Leidenschaft – Sie handeln konsequent kunden- und ergebnisorientiert.
- Sie bringen Erfahrung im B2B-Vertrieb in der Consumer-Elektronik Branche oder im Küchenhandel mit, idealerweise
- Im Kundenkontakt überzeugen Sie durch Kommunikationsstärke, Professionalität und ein sicheres Auftreten.
- Sie arbeiten eigenverantwortlich, zeigen eine hohe Eigenmotivation und verfolgen Ihre Ziele konsequent – gleichzeitig sind Sie ein echter Teamplayer.
- Eine hohe Reisebereitschaft innerhalb Ihres Vertriebsgebiets ist für Sie selbstverständlich.
- Der Umgang mit CRM-Systemen ist Ihnen vertraut.
- Für die Kommunikation mit der Muttergesellschaft verfügen Sie über gute Englischkenntnisse.

Wir bieten:

- Ein abwechslungsreiches Aufgabenfeld in einem wachsenden Unternehmen
- Attraktive Vergütung und zusätzliche Benefits
- Ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Flache Hierarchien und kurze Wege für schnelle Entscheidungen.
- Langfristige Perspektiven durch ein festes Arbeitsverhältnis in einem zukunftssicheren Unternehmen
- Flexible Arbeitszeiten auf Basis einer 40-Stunden Woche (Remotearbeit mit Verfügbarkeit in der Vertriebsregion)

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

 **Bewerbung an:** Daniel.zibold@frio-germany.com

 **Ansprechpartner:** Herrn Daniel Zibold, Office Manager

 **Website:** <https://grougefrio.com/de/>



Theodor-Kaufmann-Str. 27
77933 Lahr
Tel. Nr. 07821 991 4088