

District Sales Manager*in - Automotive / Nutzfahrzeuge

 Deutsch

Schwerpunkt Vertriebsgebiet Westdeutschland

RefNr. 2025-02057/IV | 14.10.2025

Sie möchten die Zukunft des Nutzfahrzeugmarkts aktiv mitgestalten sowie Ihre **Vertriebserfahrung** und **technisches Know-how** in einem vielseitigen Umfeld einbringen? Als District Sales Manager*in haben Sie die Aufgabe, modernste Fahrwerkslösungen im DACH-Markt zu positionieren und ein starkes Händlernetz auszubauen. Ihr Auftraggeber ist eine **international agierende Unternehmensgruppe**, welche innovative Produkte und Dienstleistungen für die **Transport- und Nutzfahrzeugbranche** entwickelt und vertreibt. Wir suchen aktuell Kandidat*in für das Vertriebsgebiet **Westdeutschland / Nordrhein-Westfalen** (bevorzugt Großraum Düsseldorf oder Köln) oder alternativ **Österreich** (bevorzugt aus den Regionen Wien, Niederösterreich, Steiermark) mit entsprechender Reisebereitschaft. Wenn Sie diese spannende Rolle begeistern, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Arbeitszeit: Vollzeit

Ort: STMK

Ihr vielseitiges Aufgabengebiet:

- Eigenverantwortliche Betreuung und Entwicklung des Händlernetzes für LKW-Fahrwerkslösungen (aktueller Schwerpunkt in der Verkaufsregion Westdeutschland)
- Hauptansprechpartner*in für Sales-Verantwortliche und Präsentation des Produktportfolios
- Ausbau, Pflege und Stärkung des Händlernetzwerkes durch Produktvorführungen, Feedbackgespräche, gemeinsame Events
- Planung und Reporting von Sales-Forecasts sowie Pflege von Kundendaten
- Enge Zusammenarbeit mit Business Development, dem europäischen Vertriebsteam und der Marketingabteilung
- Organisation von Driving Events / Tech Days sowie Repräsentation des Unternehmens bei einschlägigen Automotive-Messen

Das zeichnet Sie aus:

- Technische und/oder kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Sales bzw. technischer Vertrieb
- Automotive-Marktkenntnisse sind von großem Vorteil
- Hohes technisches Interesse und Affinität bzw. Leidenschaft für den Nutzfahrzeugmarkt
- Professionelles Auftreten, gewinnende Persönlichkeit und Hands-on Mentalität
- Kommunikationsgeschick, Verhandlungsstärke, ausgeprägte Eigenmotivation sowie Selbstorganisation
- Interesse an vertrauensvollen, langfristigen Kundenbeziehungen
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region mit dem Schwerpunkt Westdeutschland
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch auf B1 Niveau

- Routine im Umgang mit digitalen Tools und CRM-Systemen
- C-Führerschein von Vorteil

Das Angebot unseres Kunden:

- Ein sicherer Arbeitsplatz in einem erfolgreichen international tätigen Unternehmen mit führenden
- Freiraum zur Mitgestaltung sowie ausgeprägter Teamspirit und flache Hierarchien
- Neben einem attraktiven Gehalt erwartet Sie eine offene Unternehmenskultur mit flexiblen Arbeitsprogrammen, die Ihre Gesundheit aktiv fördern
- Jahresbruttogehalt ab ca. EUR 75.000,- mit der Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation u zzgl. Reisediäten und Zulagen

Leistungen



Monatliche Gehaltsspanne

€ 5.000

Mindestgehalt

Überzahlung lt. Qualifikation möglich

Ansprechpartner



Sarah Jachs

+43 (316) 90 80 10-454



Sandra Zach-Rabl

+43 (316) 90 80 10-456