

## District Sales Manager\*in - Automotive / Nutzfahrzeuge

**Schwerpunkt Vertriebsgebiet Westdeutschland**

RefNr. 2025-02090/IV | 04.12.2025

Sie möchten die Zukunft des Nutzfahrzeugmarkts aktiv mitgestalten sowie Ihre **Vertriebserfahrung** und Ihr **technisches Know-how** in einem vielseitigen Umfeld einbringen? Als District Sales Manager\*in haben Sie die Chance, modernste Fahrwerkslösungen im DACH-Markt zu positionieren und ein starkes Händlernetz aufzubauen. Unser Auftraggeber ist eine **international agierende Unternehmensgruppe** mit Headquarter in Österreich, die innovative Produkte und Komponenten für die **Transport- und Nutzfahrzeugbranche** entwickelt und vertreibt. Wir suchen aktuell Kandidat\*innen aus **Westdeutschland / Nordrhein-Westfalen** (bevorzugt Großraum Düsseldorf / Köln), die sich für diese spannende Rolle begeistern.

**Arbeitszeit:** Vollzeit

**Ort:**

### Ihr vielseitiges Aufgabengebiet:

- Eigenverantwortliche Betreuung und Entwicklung des Händlernetzes für LKW-Fahrwerkslösungen in Westdeutschland (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 Automotiven-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 脰berzahlung je nach Qualifikation u. zzgl. Reisedaten und Zulagen

## Leistungen



## Monatliche Gehaltsspanne

€ 5.357

Mindestgehalt

Überzahlung lt. Qualifikation möglich

## Ansprechpartner



Sarah Jachs

[+43 \(316\) 90 80 10-454](tel:+43316908010454)



Sandra Zach-Rabl

[+43 \(316\) 90 80 10-456](tel:+43316908010456)