



Gebietsverkaufsleiter Region Mainz/ Wiesbaden/Saarland (m/w/d)

Ihre Karrierechance als Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) in der Region Mainz/Wiesbaden/Saarland bei BUNZL Großhandel

Sie sind ein:e "Kundenverstehender:in" und "Lösungsfinder:in" auf ganzer Linie? Dann ist diese Position wie für Sie gemacht!

Als Gebietsverkaufsleiter:in sind Sie erste Ansprechperson für unsere Kund:innen, beraten mit fachlichem Know-how und finden gemeinsam mit den Kolleg:innen im Innen- und Außendienst immer die individuell passende Lösung für unsere Kund:innen. Ihr Weitblick, Ideenreichtum und Ihr Engagement steigern maßgeblich die Effizienz und Qualität unseres Business.

Das bietet Ihnen BUNZL Großhandel:

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten in einem wachsenden Markt einzusetzen und wertvolle Erfahrungen in einem internationalen Kontext zu sammeln. Darüber hinaus gibt es bei uns...

- einen sicheren Arbeitsplatz mit attraktiver Vergütung
- Weihnachts- und Urlaubsgeld
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- arbeitgeberfinanzierte Altersvorsorge sowie die Option für individuelle Altersvorsorge-Modelle
- 30 Tage Urlaub
- internationale Karriereentwicklung auf Wunsch
- kostenlose Getränke, Obst, Firmenparkplatz, klimatisierte Büros am Standort in Marl
- eine Mitarbeiter-App und regelmäßige Teamevents sowie kostenfreie Inhouse-Seminare
- neutraler Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)

Diese Aufgaben warten auf Sie:

- Mit Empathie und Leidenschaft übernehmen Sie die Verantwortung für Ihren eigenen Kund:innenkreis, den Sie eigenverantwortlich betreuen und – nicht zuletzt dank Ihres guten Netzwerks im Bereich HoReCa und Foodretail – immer weiter ausbauen.
- Auch die Verantwortung für Umsatz- und Ertragsziele in Ihrem Verkaufsgebiet liegt in Ihren erfahrenen Händen.
- Gekonnt erstellen Sie außerdem Angebote und Reportings.
- Und mit Ihrem diplomatischen Geschick stehen Sie in engem Austausch mit der Vertriebs- und Verkaufsleitung bzw. anderen BUNZL Teams.



Gebietsverkaufsleiter Region Mainz/ Wiesbaden/Saarland (m/w/d)

Und das bringen Sie mit:

- Nach dem Abschluss Ihrer kaufmännischen bzw. gastronomischen Ausbildung oder Ihres Studiums im Bereich Sales/BWL haben Sie Ihr Know-how bereits im Außendienst, idealerweise in den Bereichen Gastronomie, Hotellerie oder einer vergleichbaren Branche unter Beweis gestellt.
- Klar, dass sich Ihre Markt- und Wettbewerbskompetenz daher ebenso sehen lassen kann wie Ihre Serviceorientierung und Ihr Verhandlungsgeschick.
- Strategisch denken, eigenverantwortlich arbeiten und immer weiter dazulernen wollen: Genau das zeichnet Sie aus.
- Dass Sie über einen Führerschein der Klasse B verfügen und eine routinierte Sicherheit im Umgang mit MS Office und ERP-Systemen mitbringen, versteht sich dabei fast von selbst.

Sind wohnen im oben genannten Vertriebsgebiet und sind auch zu mehrtägigen und regelmäßigen Dienstreisen bereit? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Interesse? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung an: bewerbungen@bunzl.de

Über BUNZL

Ganz klar, auch wir haben einmal klein angefangen – das war Mitte der 1970er Jahre. Ein Start-up sind wir nach vielen soliden Wachstumsschüben zwar nicht mehr, dafür mit rund 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die **Nummer 1 in Deutschland bei Verbrauchsgütern, Hygieneartikeln und Verpackungen** für Hotellerie, Gastronomie, Catering und Handel.

Die typische Aufbruchstimmung und Macher-Mentalität gibt es bei uns aber bis heute. Bei uns stehen die Türen offen für Kolleginnen und Kollegen, **die frischen Wind hereinlassen mit zielführenden Ideen, lösungsorientierter Kreativität und eigenverantwortlichem Mitdenken!** Mehr über uns und das, was wir tun, erfährst du auf unserer Website: <https://bunzl-grosshandel.de/>