



Vertriebsleiter Region DACH für technische Investitionsgüter (m/w/d)

Gestalten Sie mit uns aktiv die Zukunft der Sicherheitstechnik!

Wir sind Pionier der digitalen Schließtechnik und sorgen mit einem Team von über 500 Mitarbeitenden dafür, dass das Leben der Menschen sicherer und komfortabler wird. Denn wir öffnen nicht nur Türen, sondern auch Wege zu geschützteren und intelligenteren Lebensräumen. Dies erreichen wir durch kontinuierliche Innovation, Teamgeist und eine tief verwurzelte Leidenschaft für die Branche.

Als **Leiter:in Vertrieb der DACH-Region** haben Sie die Möglichkeit, ein 60-köpfiges hochmotiviertes Vertriebsteam zum Erfolg zu führen und die Marktdurchdringung unserer digitalen Schließsysteme voranzutreiben. In dieser Position spielen Sie eine Schlüsselrolle in einem hochprofitablen, internationalen Unternehmen mit einer starken Marktposition.

Klingt spannend? Dann tauchen Sie ein in unsere schlüssellose Welt, die Dynamik mit Sicherheit verbindet und jeden Tag neue Herausforderungen bietet.

DAS ERWARTET SIE

- Sie leiten das Vertriebsteam für die DACH-Region auf Basis eines offenen und vertrauensbasierten Führungsstils.
- Sie sind für die Steigerung des Marktanteils, die Neukunden-Gewinnung und den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie für die Betreuung von Key-Accounts verantwortlich.
- Sie arbeiten eng und vertrauensvoll mit internen Abteilungen wie dem Produktmanagement, der Forschungs- und Entwicklungsabteilung, der Marketing-Abteilung, dem Service & Support und dem internationalen Vertrieb zusammen.
- Gemeinsam mit der Geschäftsführung entwickeln Sie Ziele und Vertriebsstrategien zur Steigerung des Marktanteils und der Umsätze.
- Sie definieren, initiieren und steuern die Vertriebsmaßnahmen Ihres Teams zur Erreichung der vereinbarten Vertriebsziele.
- Sie gestalten die fachliche und persönliche Weiterentwicklung der Vertriebsmitarbeitenden und wirken bei der Personalplanung, -auswahl und den Zielvereinbarungen mit.
- Zukunftsorientiert verfolgen und analysieren Sie relevante Markttrends und Opportunitäten.
- Sie identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten und streben die Erschließung neuer Märkte an. Dafür erstellen Sie vertriebsorientierte Konzepte und Strategien.
- Der Bedeutung entsprechend berichten Sie direkt an die Geschäftsleitung.

DAS BRINGEN SIE MIT

- Sie haben ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung, vorzugsweise im technischen und wirtschaftlichen Bereich.
- Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von technischen Investitionsgütern, davon mindestens 5 Jahre in einer Führungsposition und besitzen eine ausgezeichnete Motivationsfähigkeit.
- Sie haben nachgewiesene Erfolge in der Umsatzsteigerung und im Aufbau von Kundenbeziehungen.
- Sie verfügen über exzellente Führungsqualitäten und sind eine überzeugende Führungspersönlichkeit.
- Sie haben fundierte Kenntnisse im Vertriebskanal Fachhandel und im Projekt-geschäft mit Endkunden.
- Sie besitzen eine gute Hands-On Mentalität, sind durchsetzungsstark verfügen über ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten und zeichnen sich durch eine hohe soziale Kompetenz aus.
- Ihre Deutsch- und Englischkenntnisse sind fließend.

- Sie sind bereit, für uns im DACH-Gebiet zu reisen.

DAS BIETEN WIR IHNEN

- **Work-Life-Balance** // Flexible Arbeitszeiten, Remote Work anteilig möglich, 30 Tage Urlaub ohne Probezeitsperre
- **Mobilität** // Hochwertiger & werbefreier Dienstwagen zur privaten Nutzung, kostengünstiges Leasing von Job-Rad und E-Bikes
- **Attraktives Leistungspaket** // Ansprechende Vergütung inklusive Bonusregelung
- **Gesundheit** // 30€ brutto Fitnesszuschuss im Monat, Mitarbeiterhilfsprogramm zu allen Lebensfragen
- **Familie & Vorsorge** // bis zu 250 € brutto Kitazuschuss im Monat, Bezuschussung der betrieblichen Altersvorsorge (40 € zzgl. 20% des Umwandlungsbetrags), exklusive Mitarbeiterrabatte
- **Wachstum & Weiterbildung** // strukturierter & inspirierender Onboarding-Prozess, praxisorientierte Trainings im Inhouse Schulungszentrum, Zugang zu Busuu, Allegion Academy & LinkedIn Learning, Mentoring zu Entwicklung und Karrierepfaden
- **Kultur** // Mitreißender Spirit, flache Hierarchien, ein buntes Team aus 15 Nationen, große Hilfsbereitschaft & Zusammenhalt, viele großartige Events

KLINGT SPANNEND?

Dann freut sich **Isabel Pfeiffer** darauf Sie kennenzulernen. Schicken Sie uns einfach Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Starttermin an career-simonsvoss@allegion.com.

SimonsVoss Technologies GmbH | Feringastrasse 4
85774 Unterföhring | Germany | Tel. +49 89 99228 0

www.simons-voss.com/karriere

Wir feiern, wer wir sind!

SimonsVoss ist ein stolzer Teil der internationalen Allegion-Gruppe - ein global agierendes Netzwerk im Bereich Sicherheit. Gemeinsam mit Allegion setzen wir uns für vielfältige und integrative Arbeitsplätze ein. Alle Bewerbende finden bei uns Beachtung, unabhängig von Erfahrung, Aussehen, nationaler Herkunft, Religion, Alter, Geschlecht, Geschlechtsidentität, Handicap, sexueller Orientierung oder anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.