



Die CAMPING-PROFI GmbH ist ein Tochterunternehmen der international agierenden Trigano AG mit einem Gruppenumsatz von mehr als 3,5 Milliarden Euro. Seit 1998 haben wir uns als Großhändler für Camping- und Freizeitartikel in die Spitze unserer Branche bewegt. Diesen Erfolgskurs verfolgen wir auch weiterhin mit unserem motivierten Team von Camping-Profis.

Bei CAMPING-PROFI stehen Freude an der Arbeit, Professionalität, Fairness und eine hohe Motivation im Mittelpunkt. Gemeinsam mit dem internationalen Team der Trigano Accessory Division möchten wir das Unternehmen auf die nächste Erfolgsstufe stellen. Wenn auch Sie Interesse haben, sich selbst kontinuierlich weiter zu entwickeln, dann bewerben Sie sich bei uns.

Zur Erweiterung unseres Außendienstes suchen wir einen

Gebietsverkaufsleiter Mitte (m/w/d) in Vollzeit

Ihre Aufgaben: Ihr Weg durch spannende Vertriebslandschaften

- **Strategische und operative Verantwortung für das Vertriebsgebiet Deutschland Mitte** (u.a. NRW, Hessen, RLP, Saarland, Sachsen, Thüringen) **sowie die Betreuung unserer Exportkunden in Osteuropa** (z. B. Polen, Tschechien)
- **Auf- und Ausbau stabiler Kundenbeziehungen:**
Sie agieren als verlässlicher Ansprechpartner und kümmern sich mit leidenschaftlichem Engagement und Weitblick um die Anliegen Ihrer Kunden
- **Aktive Marktbearbeitung:**
Von der Akquise neuer Handelspartner über die Potenzialanalyse bis zur Kundenentwicklung, Sie gewinnen erfolgreich Neukunden
- **Kalkulation, Angebotserstellung und Abschlussverhandlungen:**
Sie wissen, wie man Kunden überzeugt
- **Organisation und Durchführung von Kundenveranstaltungen:**
Regionale Roadshows und Messeauftritte sind Ihre Bühne für den Vertriebserfolg
- **Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen:**
Ob Sortimentseinführungen, POS, Schulungen oder Aktionspläne, für Sie ist die Zusammenarbeit mit Handelspartnern gemeinsame Sache
- **Enge Zusammenarbeit:**
Sie lieben es zusammen Ziele zu erreichen und stimmen sich dafür immer eng mit allen relevanten Abteilungen, insbesondere dem Vertriebsinnendienst und Kundenservice ab
- **Strategische Kundenentwicklung:**
Mit der Einführung von neuen Vertriebskonzepten sowie der Führung von Jahresgesprächen bringen Sie Ihr Vertriebsgebiet auf nachhaltigen Wachstumskurs.
- **Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen:**
Sie haben ein richtiges Gespür für Trends und Potenziale und nutzen diese für Ihre Umsatzentwicklung.
- **Kontinuierliches Reporting und Gebietsanalysen:**
Vertriebskennzahlen sind Ihre vertraute Ausgangsbasis. Analytisch, datenbasiert und lösungsorientiert entwickeln Sie nicht nur Ihr Vertriebsgebiet, sondern berichten auch regelmäßig an die Vertriebsleitung.



Ihr Profil: Sie passen zu uns, wenn Sie...

- ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine **kaufmännische oder technische Ausbildung** mitbringen
- bereits **Erfahrung im Vertrieb oder Handel** gesammelt haben, idealerweise im Außendienst, oder Ihre Zukunft genau dort sehen
- idealerweise bereits in der **Camping-, Caravan- oder Freizeitbranche** tätig waren und dort ein gutes Netzwerk mitbringen
- fundiertes Verständnis für **Camping-, Zubehör und Outdoor-Produkte** haben. Sie wissen, was die Community braucht
- **Kundenfokus, Verbindlichkeit und eine lösungsorientierte Arbeitsweise** bei Ihnen an erster Stelle stehen
- **Verkaufstalent, Überzeugungskraft und Leidenschaft** mitbringen, im direkten Gespräch ebenso wie im Verhandlungstermin
- als **Teamplayer** agieren und dennoch eigenverantwortlich Ihr Gebiet steuern können
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und **ein sicheres, verbindliches Auftreten** zeigen
- eine **hohe Reisebereitschaft** (im Gebiet, zu Kundenterminen, Messen und zum Hauptsitz) mitbringen
- mit **MS Office** (v.a. Excel) sowie Warenwirtschaftssystemen sicher umgehen

„Was unsere Außendienstler auszeichnet? Lust auf Kunden, Leidenschaft für Camping-Produkte und die Fähigkeit zu lachen, selbst wenn's mal stressig wird. So entsteht Begeisterung, die man beim Kunden spürt.“ - Meik Hasenstab, Vertriebsleiter CAMPING-PROFI GmbH

Was wir Ihnen bieten: Ihr Platz für beruflichen Erfolg

- Eine **abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Position** mit echtem Gestaltungsspielraum
- Ein **zukunftsstarkes Unternehmen** mit sehr solider wirtschaftlicher Basis und internationalem Rückenwind
- Ein **attraktives Gehaltspaket inklusive Firmenwagen** (auch zur privaten Nutzung)
- **Flexibles Arbeitszeitmodell** und moderne **Homeoffice-Regelung**
- **30 Tage Urlaub, Jobrad, betriebliche Altersvorsorge** und weitere attraktive Benefits
- Ein **motiviertes Team mit echter Camping-Leidenschaft**. Teamgeist wird bei uns großgeschrieben

Sind Sie bereit, ein CAMPING-PROFI zu werden?

Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und unter Nennung Ihres nächstmöglichen Eintrittstermins. Ihre Bewerbung richten Sie bitte an Katharina Eiba (katharina.eiba@camping-profi.de) die Ihnen vorab am Telefon (09181-4086-51) auch gerne Fragen beantwortet. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Mühlweg 13-15, 92361 Berngau, Tel. 09181-4086-0