

Die **Fakir** Hausgeräte GmbH ist ein Teil der Saruhan Holding A.S., welche international über 1.000 Mitarbeiter beschäftigt. **Fakir** Hausgeräte produziert, handelt und vertreibt international Haushaltsgeräte der Segmente Bodenpflege, Kühlen und Ventilieren, Heizen, Luftreinigung, Küchenkleingeräte und Beauty. **Fakir** Hausgeräte in Stuttgart ist die Niederlassung für das EU-Business. **Fakir** ist ein mit 90 Jahren traditionelles und innovatives Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Konsumgütern spezialisiert hat. Die angegliederte **nilco**-Reinigungsmaschinen GmbH vertreibt professionelle Reinigungsmaschinen sowie Zubehör und Verbrauchsartikel. **nilco** bietet ein ausgewähltes Programm gewerblicher Reinigungsmaschinen für systematische Bodenpflege. Ein Name, der in der Praxis zum Begriff mit mehr als 60 Jahren Erfahrung für Qualität steht.

Zur Verstärkung unseres **Fakir** Teams in der deutschen Niederlassung suchen wir **Vollzeit** einen Mitarbeitenden für die Region Süddeutschland als

Regionalmanager / Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)

welcher mit Leidenschaft und Tatkraft dazu beiträgt, unsere Produkte und Marke erfolgreich im Sales zu begleiten.

Ihre Aufgaben:

- **Kundenbetreuung & -beratung**
Ansprechpartner für Anfragen, Verkauf, Reklamationen, Schulungen und Beratung; Ausbau und Pflege regionaler Fach- und Großhandelskunden; Vorbereitung und Durchführung von Jahres-, Preis- und Akquisitionsgesprächen sowie regionaler Jahresvereinbarungen
- **Angebotswesen & Auftragsabwicklung**
Erstellen von Kalkulationen, Angeboten und Bearbeitung von Bestellungen
- **Vertriebsunterstützung**
Steuerung von POS-Maßnahmen in Zusammenarbeit mit Key Account Management, Trade Marketing und Produktmanagement.
- **Datenpflege**
Eingabe und Aktualisierung von Kundendaten im CRM/ERP – System, Ergebnispflege / Reporting von Kundenbesuchen und -terminen, Entwicklung und Umsetzung strategischer Gebiets- und Kundenplanungen

Ihr Profil:

- **Ausbildung:** abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium, mind. 3 Jahre Berufserfahrung. Berufserfahrung Außendienst MDA/SDA/CE und Kenntnisse des deutschen Fach- und Großhandels (z. B. Expert, Euronics, EP, MSD) von Vorteil.

- **Kompetenzen:** Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, sicherer Umgang mit MS Office und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (mind. C Level). Grundverständnis für administrative Abläufe im Bereich Service / Logistik und Marketing.
- **Persönlichkeit:** Teamfähigkeit, Organisationstalent und eine strukturierte analytische selbstständige Arbeitsweise, hohe Reisebereitschaft inkl. Übernachtungen, Vertriebsaffinität und der Wille zum Erfolg, Interesse an Produkten, Technik und Konsumgütern, Proaktive, zukunftsorientierte Denkweise und die Fähigkeit, Verantwortung zu übernehmen, Teamfähigkeit und Lernbereitschaft

Wir bieten Ihnen:

- Ein abwechslungsreiches und dynamisches Arbeitsumfeld in einem wachsenden Unternehmen mit Historie, am neuen Standort in Stuttgart – Ost (Schlachthofstraße 24, 70188 Stuttgart)
- Die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen und sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln, Schulungen und fachliche Förderung
- Ein engagiertes, erfahrenes und hilfsbereites Team mit flachen Hierarchien und direkten Reporting an die Vertriebsleitung.
- Flexible Arbeitszeiten (40 Std. Woche), bis zu 100% Remote, 30 Tage Urlaub, Corporate Benefit, Personalkaufkonditionen und ein attraktives Gehaltspaket (je nach Qualifikation) mit Firmenwagen zur privaten Nutzung (1% Regelung) bis Mittelklasse.

Wenn Sie eine Leidenschaft für Lifestyle Produkte, Technik und administrative Abläufe haben und Teil eines innovativen wachsenden Teams mit Schwerpunkt Sales und Development werden möchten, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zu Ihrem möglichen Beginn und Gehaltsvorstellungen an bewerbung@fakir.de.