RefNr. 2026-06557 | 09.11.2026

Vertriebsleitung (m/w/d)

Strategischer Marktausbau | Prokura | Nürnberg

Sie möchten eine **verantwortungsvolle Schlüsselrolle** übernehmen, in der Sie **Vertrieb aktiv gestalten**, **Wachstum vorantreiben** und Ihre unternehmerische Stärke langfristig einbringen können?

Diese Position bietet die ideale Möglichkeit, in einem etablierten, familiengeführten Unternehmen in der **Kunststoffarmaturentechnik** eine zentrale Rolle im weiteren Marktausbau zu übernehmen. Mit **einzigartiger Produktexpertise**, hohen Qualitätsstandards und vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten überzeugt das Unternehmen seit Jahren im Anwendungsbereich der **Wasseraufbereitungs-, Chemischen- und Poolindustrie** weltweit**.** Der **Vertriebsstandort in Deutschland** sowie die **anderen Standorte** stehen auch für Verlässlichkeit, Innovationskraft und Kundennähe. Gesucht wird eine **ambitionierte, vertriebsstarke Persönlichkeit**, die Chancen erkennt, Potenziale nutzt und den weiteren Erfolg in Abstimmung mit der Bereichsleitung vorantreibt.

Ansprechperson



Doris Pannagger

doris.pannagger@iventa.at

+43 (732) 90 80 10-443

Direkt der Bereichsleitung in Österreich unterstellt übernehmen Sie nachfolgende Hauptaufgaben:

- **Umsatz- und Ergebnisverantwortung mit Prokura** für die Niederlassung in Deutschland
- **Key Account Management** Industrieanlagenbau, Großhandel und Poolindustrie
- **New Business Development** mit klarem Fokus auf Marktausbau in Deutschland
- **Motivation, Führung und Weiterentwicklung** des Vertriebsteams mit direkter Berichtslinie zur Bereichsleitung in Oberösterreich
- **Nachhaltiges Wachstum** durch Erkennen und Nutzen neuer **Markt- und Kundenpotenziale**
- **Professionelle Repräsentation** des Unternehmens wie z.B. bei Kunden- und Messebesuchen
- **Umsetzung der Unternehmenskultur** sowie Vision & Mission in allen Bereichen

Für diese abwechslungsreiche Führungsrolle bringen Sie folgende Qualifikationen mit:

- Abgeschlossene **technische Ausbildung** mit solidem kaufmännischem Verständnis
- **Erfahrung in der Vertriebsleitung**, idealerweise mit Industriebezug und Know-how in der Wassertechnologie, Industrieanlagenbau, Schwimmbadindustrie
- **Unternehmerische, umsetzungsstarke Persönlichkeit** mit Hands-on-Mentalität, Integrität und sozialer Kompetenz
- **Handschlagqualität** sowie Freude an regelmäßiger Reisetätigkeit
- **Sehr gute Englischkenntnisse** und eine **Reisetätigkeit** von ca. 50%
- **Kommunikationsstärke, Selbstmanagement und Verhandlungsgeschick** mit gutem Gespür für unterschiedliche Gesprächspartner*innen

Unser Kunde bietet Ihnen:

Eine **verantwortungsvolle Schlüsselposition** mit großem Gestaltungsfreiraum, **langfristiger Perspektive** und der Möglichkeit, den weiteren Unternehmenserfolg aktiv mitzuprägen. Sie erwartet ein **familiäres, wertschätzendes Umfeld** sowie ein **attraktives, marktkonformes Vergütungspaket** mit einem **Jahresbruttogehalt von rund EUR 110.000 + Prämien + Firmen-PKW.**

Leistungen

- Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
- Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
- Firmenwagen und/oder Firmenparkplatz
- Modernes Office bzw. IT Infrastruktur

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 110.000

mögliche Überzahlung: € 110.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Doris Pannagger

doris.pannagger@iventa.at

+43 (732) 90 80 10-443



Selina Sigmund

selina.sigmund@iventa.at

+43 (732) 90 80 10-443