



Für unseren Bereich Sales suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

## Regional Sales Manager Professional (m/w/d)

Für die Region "Deutschland Mitte"

### Ihre Aufgaben:

- Unterstützung von Systemhäusern bei der Projektgewinnung und -umsetzung
- Betreuung von Systemhäusern in der Region Deutschland Mitte, mit dem Ziel der nachhaltigen Umsatz- und Ertragssteigerung
- Gewinnung neuer Systemhaus-Partner für das Gigaset Professional Portfolio
- Zielorientierte Aussteuerung des Technical Sales
- Teilnahme an Veranstaltungen, wie bspw. Roadshows, Hausmessen etc.
- Umsetzung von Marketingmaßnahmen in der Region

### Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene kaufmännische / technische Ausbildung oder ein vergleichbares Studium bzw. Qualifikation
- Produkt- und Marktkenntnisse des relevanten professionellen TK-Kanals in Deutschland
- Erfahrung im indirekten, zweistufigen Vertrieb und dessen Charakteristika
- Einschlägige Berufserfahrung in vergleichbarer Aufgabe innerhalb des professionellen TK-Umfelds mit direktem Zugang zu Systemhäusern und Technologiepartnern (PBX-Hersteller)
- Gute bis sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Zielorientierte Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Eigeninitiative
- Eine durchsetzungsstarke und vertriebsorientierte Persönlichkeit
- Sehr gute Präsentationsfähigkeiten

### Das erwartet Sie:

Eine spannende, verantwortungsvolle Aufgabe in einem Unternehmen, das jeden Tag besser wird. Ein hohes Maß an Eigenverantwortung und kreativem Gestaltungsspielraum. Faire, tarifliche Beschäftigungsbedingungen und ein hochmotiviertes, kollegiales Team, das mit Freude arbeitet.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung via Email an: [jobs@gigaset.com](mailto:jobs@gigaset.com)

Unsere Datenschutzerklärung zum Bewerbungsverfahren finden Sie [hier](#)