

## Regionalverkaufsleiter Hautschutz (m/w/d)

Region: Baden-Württemberg & Schweiz

**Start:** nach Vereinbarung

Die SC Johnson Professional GmbH bietet professionelle Hautschutz-, -reinigungs-, -pflege- und -hygiene-Produkte und -Lösungen für Anwender in Industrie, Waschraum und im Gesundheitswesen. Es umfasst die Deb Skin Care Serie mit spezialisierten Produkten für den beruflichen Hautschutz sowie bekannte Marken von SC Johnson und innovative professionelle Reinigungs- und Hygieneprodukte. Zu den bekanntesten Hautschutz Produktmarken gehören u. a. Travabon®, Stokoderm®, Refresh™, Estesol®, Solopol®, Kresto®, Deb InstantFOAM® Complete und Stokolan®.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten Regionalverkaufsleiter Hautschutz (m/w/d)

### Ihre Aufgaben:

- Entwicklung detaillierter Fach- und Marktkenntnisse zu den relevanten Vertriebspartnern in den entsprechenden Marktsegmenten
- Regelmäßige Bewertung der Leistung der Handelspartner gemeinsam mit dem Vertriebsinnendienst und der Verkaufsleitung
- Neukundengewinnung – vereinbarte Endkunden im Verkaufsgebiet zum Verkaufsabschluss bringen
- Bestandskunden - Vertriebspartner im Verkaufsgebiet betreuen und sicherstellen, dass die Kunden durch das
- SC Johnson Professional Verkaufsteam gepflegt werden
- Erreichung der mit dem Vertriebsdirektor oder Verkaufsleiter vereinbarten Ziele und Planzahlen
- Durchführung von Betriebsbegehungen bei Neukunden, platzieren von Tests bei Endkunden
- Fokussierung von Innovationen
- Training von Mitarbeitern der Handelspartner
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen
- Administration (Berichtswesen; Sales Logix; Hautschutzpläne)
- Spenderinstallation (im Bedarfsfall)

### Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Ausbildung
- Erste / langjährige Berufserfahrung im Außendienst, ggf. auch im Vertrieb
- Erfahrung im B2B-Verkauf
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, eine weitere Fremdsprache wäre von Vorteil
- Hohe Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit sowie Verhandlungsgeschick und überzeugendes Auftreten
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Präsentationsstärke
- Talent im Verkauf von erklärungsintensiven Produkten
- PKW Führerschein erforderlich
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Freude an der Arbeit im Team sowie Eigeninitiative

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre ausführliche Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und frühestmöglichem Eintrittstermin, vorzugsweise per E-Mail: [bewerbung.proDE@scj.com](mailto:bewerbung.proDE@scj.com)

### Ansprechpartnerin:

Frau Lina Rages  
Tel: +49 2151 7380 5001

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite:

[www.scjp.com](http://www.scjp.com)

RETHINKING THE PROFESSIONAL EXPERIENCE