

Unser Auftraggeber ist - als traditionsreicher, international tätiger Konzern mit österreichischen Wurzeln - Marktführer seiner Branche. Mit mehr als 100 Filialen österreichweit wird für zukunftssichere Arbeitsplätze gesorgt, aber auch internationale Karrieren werden innerhalb der Unternehmensgruppe gefördert. Ausgezeichnete Qualität der Produkte, Innovationskraft und die Leidenschaft hervorragend ausgebildeter MitarbeiterInnen sind maßgeblich für den Unternehmenserfolg.

### **Erfolg hat drei Buchstaben: TUN**

Zum Ausbau der Marktführerschaft sowie zur stetigen Verbesserung und Innovation der Dienstleistungen wird für die **Region Kärnten / Salzburg** eine starke Führungspersönlichkeit mit fundiertem Vertriebs-Know-how gesucht.

### **Ihre Kernaufgaben:**

- Gesamtheitliche Ergebnisverantwortung für die Region (Budget- und Umsatzverantwortung/Verkaufsplanung und -kontrolle)
- Fachliche und disziplinierte Führung von rund 20 FilialleiterInnen mit besonderem Fokus auf Personalmanagement (Teamaufbau, Mitarbeiterplanung)
- Stetige Optimierung und Weiterentwicklung der Verkaufsprozesse im Sinne einer ganzheitlichen Qualitätssicherung
- Umsetzung lokaler Marketingaktivitäten in Abstimmung mit den Filialen
- Marktbeobachtung und -analyse
- Nachhaltige Weiterentwicklung der Standorte (z.B. Expansion)
- Lokale und interne Netzwerkpfege
- Aktive Mitarbeit bei strategischen Vertriebs- und Change-Projekten

### **Sie bringen mit:**

- Abgeschlossene Ausbildung bevorzugt im kaufmännischen Bereich
- Mehrjährige fundierte Führungserfahrung in einer dezentralen Vertriebsorganisation (Filialstruktur)
- Hohes Maß an Unternehmergeist, hohe Lösungskompetenz und Entscheidungsfreude
- Proaktivität sowie eine ausgeprägte Ziel- und Ergebnisorientierung
- Mitarbeiterförderung durch Motivations- und Begeisterungsfähigkeit
- Konsistente, präzise und empathische Kommunikationsfähigkeit
- Leistungsorientierter Gestaltungswille, um Innovationen nachhaltig voranzutreiben
- Markt- und Branchenkenntnisse (Gesundheitswesen) sind von Vorteil jedoch kein Muss

### **Das wir Ihnen geboten:**

- Vielseitige Vertriebsmanagement-Aufgabe mit Gestaltungsspielraum in einem dynamischen Unternehmen mit hohem Marktpotential
- Direkte Kommunikationswege, flache Hierarchien und eine wertschätzende und vertrauensbasierte Feedbackkultur
- Flexible Arbeitszeiten mit Option auf Home-Office
- Umfassende Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Rahmen einer Fortbildungs-Akademie
- Dienst-PKW auch zur privaten Nutzung
- Attraktive erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile
- Bruttojahresgehalt ab € 56.000 p.a. auf VZ-Basis (38,5 Wochenstunden) zuzüglich attraktiver erfolgsabhängiger Provisionen bzw. Prämien. Das tatsächliche Gehalt wird anhand Ihrer beruflichen Qualifikationen und Erfahrungen festgelegt.

### **Sie fühlen sich von dieser spannenden Herausforderung angesprochen?**

Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung unter Angabe der **KennNr. 10.3010** an [catro.sued@catro.com](mailto:catro.sued@catro.com). Unsere Beraterinnen, Mag. Sylvia Müller-Trenk und Veronika Kolinkova, MA, stehen Ihnen für nähere Auskünfte gerne zur Verfügung. Diskretion ist selbstverständlich!

Wir weisen darauf hin, dass Ihre Bewerbung unter Berücksichtigung von Sperrvermerken an unseren Auftraggeber weitergeleitet wird.