

Regionaler Gebietsverkaufsleiter (m/w) nach § 84 HGB

Region: Nordrhein-Westfalen



Die VOLXHAUS® GmbH ist seit 2021 mit Ihrem innovativen und einzigartigen Lizenzmodell in Deutschland und Österreich auf dem Markt. Mit der umfangreichen Erfahrung in der Projektentwicklung und Organisation von Bauprojekten, sind wir der starke Partner für Unternehmen im Geschäftsfeld „Bauen auf gemietetem Grund“ und „Haus-Leasing“.

Mit der Sicherheit eines starken Lizenzgebers und der Anbindung an unser starkes System begleiten wir Unternehmen auf Ihrem Weg in das Geschäftsfeld „Bauen auf gemietetem Grund“ und „Haus-Leasing“. Zum Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes nutzen unsere Lizenzpartner marktfähige und rechtliche geprüfte Produkte und Dienstleistungen, mit welchen sie möglichen neuen Kunden den Wunsch vom Eigenheim erfüllen. Unsere Lizenzpartner profitieren von unserem innovativen Geschäftsmodell und starten auf einer sicheren Basis.

Wir suchen Vertriebspersönlichkeiten als selbständige Gebietsverkaufsleiter (m/w) nach §84 HGB, die durch ihr Können und Engagement gemeinsam mit uns die Zukunft des Lebens und Wohnen aktiv neu gestalten.

Ihre Aufgaben:

Als VOLXHAUS® Gebietsverkaufsleiter setzen Sie unser erfolgreiches Lizenzmodell in Ihrer Region um.

Hierzu gewinnen, etablieren und betreuen Sie, aus Ihrem Netzwerk und Ihrer Region ein Team aus motivierten „Bauen auf gemietetem Grund“-Beratern (freie Handelsvertreter §84 HGB), welche gemeinsam mit Ihnen den Erfolg in Ihrer Region vorantreiben.

Sie nutzen, den von VOLXHAUS® bereitgestellten Marketing-Mix, zur Steigerung der Bekanntheit in Ihrer Region und etablieren in Ihrer Region „Bauen auf gemietetem Grund“ und „Haus-Leasing“.

Mit der Umsetzung zielgruppenorientierter Förderungsmaßnahmen generieren Sie, Grundstücke, Projekte und Kundenanfragen und helfen Ihren zukünftigen Lizenzpartnern und Beratern dabei, Projekte für „Bauen auf gemietetem“ und „Haus-Leasing“, zu verwirklichen.

Sie stellen die Qualitätsstandards von VOLXHAUS® sicher und koordinieren die reibungslose Projektabwicklung in Zusammenarbeit mit Ihrem Team aus Beratern vor Ort.

Durch ihre intensive, regionale Netzwerkarbeit gelingt es, wertvolle Kontakte zu Städte und Kommunen, Banken, Maklern, Grundstücksbesitzern, etc. aufzubauen.

Ihr Profil:

Sie blicken auf eine mehrjährige Erfahrung in der Bau- und Immobilienbranche zurück und konnten Ihren ausgeprägten Vertriebsinn schon oft unter Beweis stellen.

Bodenhaftung und Menschenkenntnis sowie ein sicheres Gefühl für Menschen und Ihre Bedürfnisse machen Sie zu einer starken Persönlichkeit.

Ihr unternehmerisches Denken und Handeln wird durch ein hohes Maß an Qualitäts- und Dienstleistungsbewusstsein ergänzt.

Sie zeichnen sich durch eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit und Kontaktfreudigkeit aus.

Sie haben eine „Hands-on-Mentalität“ und ein unbürokratisches persönliches Wesen mit 365°-Blickwinkel.

Echte Leadership-Qualitäten mit Begeisterung für persönliche Weiterentwicklung bzw. die Weiterentwicklung anderer Menschen treiben Sie an.

Authentische Identifikation mit der Corporate Identity, der Vision, Mission und den VOLXHAUS®-Werten ist für Sie eine Selbstverständlichkeit.

Ihre Chance:

Attraktive Führungsposition mit anspruchsvollen Aufgaben und sehr guten Verdienstmöglichkeiten

Eigenverantwortliches und selbstbestimmtes Arbeiten

Einzigartiges Lizenzmodell auf leistungsgerechter Provisionsbasis

Erschließung neuer Kundengruppen

Enge Begleitung durch unsere VOLXHAUS®-Coaches

Professionelle Grundlagenschulung und ein umfangreiches Weiterbildungsangebot

VOLXHAUS®-Events: Erfahrungsaustausch „ERFA“, Jahrestagung

Suchen Sie eine neue Herausforderung? Schätzen Sie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und möchten Sie Ihre Zukunft innovativ gestalten? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Bewerbung & weitere Informationen

Sebastian Schwoshuber

Geschäftsführer

M [+49 179 1338357](tel:+491791338357)

E s.schwoshuber@volxhaus.de

www.volxhaus.de