

RefNr. 2026-03291 | 29.04.2026

## Gebietsleitung / Verkaufsleitung

Wien, Niederösterreich und Nordburgenland

Sie sind eine **erfahrene Führungspersönlichkeit** mit **fundiertem Vertriebs-Know-How** und möchten aktiv die Weiterentwicklung unseres Kunden und der Filialen in der Region **Wien, Niederösterreich und Nordburgenland** mitgestalten? Dann könnte dies die richtige Position für Sie sein, in der Sie bei unserem Auftraggeber - einem **renommierten führenden Anbieter im Bereich der Hörakustik** - zum Ausbau der Marktführerschaft sowie zur stetigen Verbesserung und Innovation der Dienstleistungen beitragen können.

Ansprechperson



**Sarah Jachs**

sarah.jachs@iventa.at

+43 (316) 90 80 10-454

## Ihr vielseitiges Aufgabengebiet:

- Gesamtheitliche Ergebnisverantwortung für die Region inklusive Budget- und Umsatzverantwortung sowie Verkaufsplanung und -kontrolle
- Fachliche und disziplinierte Führung von rund 8 Filialleiter\*innen mit besonderem Fokus auf Personalmanagement (Teamaufbau, Mitarbeiterplanung etc.)
- 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 (u.a. Expansion)
- Lokale und interne Netzwerkpfege
- Aktive Mitarbeit bei strategischen Vertriebs- und Change-Projekten







## Das zeichnet Sie aus:

- Mehrjährige fundierte Führungserfahrung in einer dezentralen Vertriebsorganisation mit Filialstruktur
- Abgeschlossene Ausbildung, bevorzugt im kaufmännischen Bereich
- Markt- und Branchenkenntnisse sind von Vorteil, jedoch keine unbedingte Voraussetzung
- Ausgeprägter Unternehmergeist, Lösungskompetenz und Entscheidungsfreude
- Proaktivität sowie eine hohe Ziel- und Ergebnisorientierung
- Mitarbeiterförderung durch Motivations- und Begeisterungsfähigkeit
- Konsistente, präzise und empathische Kommunikationsfähigkeit
- Leistungsorientierter Gestaltungswille, um Innovationen nachhaltig voranzutreiben
- Reisebereitschaft sowie der Führerschein B sind Grundvoraussetzungen

## Das Angebot unseres Kunden:

- Vielseitige Vertriebsmanagementaufgabe mit Gestaltungsspielraum in einem dynamischen Unternehmen mit hohem Marktpotential
- Direkte Kommunikationswege und eine wertschätzende, vertrauensbasierte Feedbackkultur
- Flexible Arbeitszeiten mit Option auf Home-Office
- Umfassende Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Rahmen einer Fortbildungs-Akademie
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Ein Bruttojahresgehalt ab EUR 85.000 auf Vollzeit-Basis (38,5 Wochenstunden All-Inn) mit der Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung zuzüglich attraktiver erfolgsabhängiger Provisionen bzw. Prämien

## Leistungen

-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Mitarbeiterrabatte intern und/oder extern
-  Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
-  Firmenwagen und/oder Firmenparkplatz
-  Home-Office Option
-  Firmenfeiern & Events

### Jährliche Gehaltsspanne

**Mindestgehalt:** € 85.000

**mögliche Überzahlung:** € 85.000

## Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



**Sarah Jachs**

sarah.jachs@iventa.at

+43 (316) 90 80 10-454