

## Sales Manager Go-To-Market (m/w/d) – Vollzeit, München

Als Pioniere im Bereich innovativer und nachhaltiger Hygienekonzepte setzen wir bei Clesana unsere ganze Erfahrung dafür ein, mobile, wasserlose Toilettenlösungen zu entwickeln, die unseren Kunden mehr Freiheit und Lebensqualität bieten. Im idyllischen Grabs (CH) im Dreiländereck haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, mit der Clesana C1, einem völlig neuen und einzigartigen Medizinprodukt „Made in Switzerland“, der innovativste und kundenorientierteste Anbieter im Bereich mobiler Sanitär Lösungen zu werden.

Die Clesana Deutschland GmbH mit Sitz in München (DE) hat den Auf- und Ausbau unserer Marketing- und Vertriebsstruktur sowie die Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder zum Ziel. Unser Fokus liegt auf dem Caravaning Markt, in welchem die Verschweiß-Toilette Clesana C1 2022 mit großem Erfolg eingeführt wurde.

In unserem Team wird Zusammenhalt nicht nur großgeschrieben, sondern auch aktiv gelebt. Wir sind immer auf der Suche nach innovativen, neuen Wegen, unsere Kund:innen von Clesana zu begeistern. Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie suchen wir Dich als Sales Manager Go-To-Market für die Clesana Deutschland GmbH.

### Was es anzupacken gilt.

- Entwicklung des Vertriebsgebiets DACH in Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung
- Präsentationen und Schulungsmaßnahmen bei Herstellern sowie Groß- und Fachhändlern
- Validierung und Qualifizierung von Fachhändlern im Clesana Händlernetzwerk
- Ausbau, Betreuung und Entwicklung des Kundenstamms und der Clesana Verkaufsstellen
- Eigenverantwortliche Planung und Durchführungen von Kundenbesuchen
- Planung von und Teilnahme an Messen, Hausmessen und Verkaufsveranstaltungen
- Beschaffung von Marktdaten und Erstellen von Wettbewerbsanalysen
- Sammeln und Aufbereiten von Feedback zur Unterstützung der Produktentwicklung

Deine Tätigkeit wird, vor allem im Zeitraum der Markteinführung, zu mindestens 60% Dienstreisen umfassen. Im Rahmen von Messen oder Kundenveranstaltungen können die Reisezeiten auch noch etwas länger ausfallen.

## Sales Manager Go-To-Market (m/w/d) – Vollzeit, München

### Was Du mitbringst.

- Technische Kompetenz, idealerweise eine technische oder äquivalente kaufmännische Grundausbildung mit technischer Ausrichtung
- Erfahrung im B2B Vertrieb oder einer ähnlichen Position
- Eine systematische und strukturierte Arbeitsweise
- Professionelles und selbstbewusstes Auftreten
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, Selbstständigkeit und Belastbarkeit
- Hohes Maß an Eigenverantwortung
- Hohe Reisebereitschaft (vereinzelt auch an Wochenenden)

### Was wir Dir bieten.

- Modernes Büro in zentraler Lage in München
- Junges Team mit Hands-On Mentalität
- Arbeiten in einem wachstumsstarken und freizeitorientierten Marktumfeld
- Vielseitige und abwechslungsreiche Tätigkeit mit großem Gestaltungsspielraum
- Eigenverantwortliche Entwicklung des Vertriebsgebietes
- Kleines dynamisches Team mit flachen Hierarchien und großem Wachstumspotential
- Interessante Möglichkeiten zur Entwicklung und Mitgestaltung
- Home-Office Regelung

Bewerbungen bitte an: Daniel Beller – [bewerbung@clesana.com](mailto:bewerbung@clesana.com)