

REGIONALVERTRIEBSLEITER - Süddeutschland



REGIONALVERTRIEBSLEITER Süddeutschland – Bayern & Baden-Württemberg

Wir expandieren und wachsen – Bevorzugte Fähigkeiten: Erfahrung mit Wasserversorgungsunternehmen, Vertriebserfahrung, Vertrautheit mit der Region.

Weltweit führende Technologie für die akustische Leckortung.

GUTERMANN ist ein weltweit führender Technologieanbieter und Innovator im Bereich intelligenter Wasserverlusttechnologien und Lösungen für das Wasserverlustmanagement. Das Unternehmen bietet eine preisgekrönte Palette an akustischen Leckortungsprodukten und fest installierten, vollautomatischen, korrelierenden Netzwerküberwachungssystemen, mit denen Versorgungsunternehmen Lecks innerhalb weniger Augenblicke nach dem ersten Alarm genau lokalisieren können. Das 1948 gegründete Unternehmen war schon immer Vorreiter bei neuen technologischen Entwicklungen in der Leckortungsbranche. GUTERMANN ist ein Privatunternehmen mit Hauptsitz in Zug, Schweiz, und Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, den USA, Peru, Thailand, den Philippinen und Australien.

DIE ROLLE – Aufgaben & Verantwortlichkeiten

Werden Sie Teil unseres Teams als dynamischer und ergebnisorientierter Regionalvertriebsleiter und treiben Sie das Umsatzwachstum in Süddeutschland - Bayern und Baden-Württemberg - mit dem Gutermann-Leckortungsportfolio voran und erzielen Sie mit unseren Technologien und Lösungen einen maximalen Kundennutzen. Als weltweit führender Anbieter von intelligenten Technologien zur Wasserverlustbekämpfung suchen wir einen Kandidaten mit technischer und kaufmännischer Erfahrung und Geschäftssinn, der proaktiv und unternehmerisch denkt. Der ideale Kandidat hat eine praxisorientierte Herangehensweise und ist bereit, in unserem schnelllebigen Umfeld erfolgreich zu sein. Sie treiben das Umsatzwachstum des Produktportfolios einschließlich IoT-Lösungen in der Region voran, das eine breite Palette von Produkten zur Wasserverlustbekämpfung umfasst, und arbeiten dabei eng mit dem deutschen Vertriebsleiter zusammen. Das Portfolio zielt auf Trinkwasseranwendungen ab, wobei der Schwerpunkt auf kommunalen Wasserversorgungsnetzen liegt.

Ihre Hauptaufgaben sind:

- ▶ Entwicklung und stetiger Ausbau eines gesunden Projekt-Portfolios in der Region
- ▶ Identifizierung neuer Projekte bei Kommunen, Wasserversorgern und Zweckverbänden
- ▶ Aktive Durchführung von Kundenpräsentationen, Roadshows, Seminaren und lokalen Konferenzen
- ▶ Verständnis der Kundenanforderungen und anbieten geeigneter technischer Lösungen
- ▶ Durchführung von Live-Demos vor Ort, PoCs und Pilotprojekten beim Kunden
- ▶ Anpassung von Demos an spezifische Anwendungsfälle der Kunden

- ▶ Klare Erläuterung des technischen Nutzens sowohl für technische als auch für nicht-technische Ansprechpartner
- ▶ Bereitstellung technischer und kommerzieller Details für Angebote, Einreichung von Ausschreibungsspezifikationen, Beantwortung von Anfragen
- ▶ Aufbau und Pflege enger Beziehungen zu Entscheidungsträgern und Einflussnehmern innerhalb der Projekte
- ▶ Verständnis der Wettbewerbslandschaft und Hervorhebung unserer Alleinstellungsmerkmale und Wertversprechen gegenüber Kunden
- ▶ Erstellen und Einreichen von Angeboten, Nachverfolgung und Vorantreiben von Projekten
- ▶ Bearbeiten von Kundenaufträgen im CRM
- ▶ Entwicklung und Formulierung von regionalen Wachstumsstrategien

SIE SIND: Profil & Qualifikationen

Unsere wichtigsten Anforderungen sind:

- ▶ 2-3 Jahre Vertriebserfahrung im Bereich Wasseranwendungen, vorzugsweise mit Sensoren und Überwachungsgeräten, Systemkomponenten oder Wasseraufbereitungssystemen, vorzugsweise Erfahrung und Kontakte zu Wasserversorgern in der Region
- ▶ Ein Abschluss im Umfeld des Ingenieurwesens (Wasser, Umwelt, Verfahrenstechnik, nachhaltige Wasserwirtschaft, Hydrologie, EMR, Automatisierung usw.) oder eine qualifizierte technische Ausbildung
- ▶ Fähigkeit, Projekte zu akquirieren und zu entwickeln
- ▶ Fähigkeit zur Zusammenarbeit auf allen Ebenen mit Kunden sowie innerhalb des Unternehmens
- ▶ Technisches und kaufmännisches Verständnis
- ▶ Grundkenntnisse in Englisch in Wort und Schrift
- ▶ Hohe Reisebereitschaft

Sie schätzen es, selbstständig zu arbeiten, sind aber auch ein starker Teamplayer – bei Gutermann sind wir gemeinsam erfolgreich. Sie haben eine positive und humorvolle Einstellung und sind in der Lage, viele verschiedene Aufgaben und Agenden gleichzeitig zu bearbeiten und zu priorisieren. Sie sind selbstmotiviert, packen Dinge selbst in die Hand und möchten aktiv an der Gestaltung und Ausrichtung Ihrer VERTRIEBSREGION mitwirken. Sie berichten an den deutschen Vertriebsleiter.

WIR BIETEN

Gutermann bietet Ihnen eine spannende und herausfordernde Tätigkeit in einem internationalen Umfeld, das aufgrund regulatorischer und technologischer Fortschritte einen starken Wandel und eine starke Digitalisierung durchläuft.

Wir sind ein kreatives und dynamisches Team mit einem starken beruflichen Hintergrund und einem ausgeprägten sozialen Profil. Wir sind von Nachhaltigkeit und der technologiegestützten Reduzierung von Wasserverlusten getrieben und gelten weltweit als starker Technologieführer in diesem Bereich. Ein enger und direkter Kontakt zur Führungsebene des Unternehmens ist gegeben, Gutermann hat flache, informelle Strukturen.

Der Standort der Position ist vorzugsweise in der Region.

WIE BEWERBEN

Bewerbungsschluss für die Stelle: **31. Januar 2026**. Bitte senden Sie Ihren Lebenslauf mit einem Anschreiben, in dem Sie Ihre Motivation und Erfahrungen beschreiben, sowie Ihre Gehaltsvorstellungen an **hr@gutermann-water.com**. Die Vorstellungsgespräche finden fortlaufend statt.