

Stadtritter

<https://stadtritter.de/karriere/regionalleiter-berlin-rl>

Regionalleiter Direktvertrieb (m/w/d) – Berlin | 80–150k

Beschreibung

Regionalleiter Direktvertrieb (m/w/d) in Berlin — 80–150k

Bevor du weiterliest — schau dir in 2 Minuten an, wofür Stadtritter steht und warum Direktvertrieb bei uns Handwerk ist, kein notwendiges Übel:

Dein Verantwortungsbereich in Berlin

Als Regionalleiter Direktvertrieb verantwortest du Berlin mit Fokus auf Berlin (alle Bezirke) und unmittelbarer Umland-Gürtel. Du führst 3–8 Verkaufsleiter und deren Teams, verantwortest Umsatz- und Recruiting-Ziele und baust die regionale Vertriebsstruktur von Stadtritter aus. Rückendeckung vom Hauptsitz Potsdam, Onboarding via Tandem-Wochen mit der Geschäftsleitung.

Du bringst eigenes Vertriebsnetz mit oder baust es strukturiert auf. Provisions- und Overrides-Modell mit hoher Deckelungsfreiheit. Firmenwagen, Laptop, Vertriebsmaterial inklusive. Kein Anschreiben nötig – bewirb dich mit deinem Lebenslauf.

Häufige Fragen zum Regionalleiter-Job in Berlin

Wie viele Verkaufsleiter führe ich in Berlin?

Zu Beginn 2–4 Verkaufsleiter, Zielstruktur 6–8. Du bist direkt in Recruiting und Personalauswahl eingebunden.

Gibt es Firmenwagen und feste Strukturen?

Ja. Firmenwagen, Laptop, CRM-Zugang und festes Vertriebsgebiet. Hauptsitz Potsdam stellt Marketing, Leadgenerierung, IT und Backoffice.

Wie setzt sich das Einkommen zusammen?

Fixum plus Zielvereinbarung plus Regional-Override auf Teamumsatz. Realistische Bandbreite: 80–150k/Jahr. Top-Performer darüber.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Führung und Entwicklung von 5–8 Verkaufsleitern in Berlin
- P&L-Verantwortung für die gesamte Region (Umsatz, Marge, Kosten)
- Aufbau neuer Standorte und Vertriebsteams in Berlin
- Rekrutierung auf Führungsebene (Verkaufsleiter-Pipeline)
- Umsatz-, Margen- und Qualitätssteuerung
- Direkter Bericht an die Geschäftsführung
- Mitgestaltung der bundesweiten Vertriebsstrategie

Arbeitgeber

Stadtritter GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

sofort

Industrie / Gewerbe

Sicherheitsdienste

Arbeitsort

10115, Berlin, Berlin, DE

Arbeitszeiten

Vollzeit

Grundgehalt

46000 € - Grundgehalt

90000 €

Veröffentlichungsdatum

24. April 2026

Gültig bis

2026-09-30

- Tandem-Tage im Feld mit Verkaufsleitern, Coaching und Eskalation

Qualifikationen / Anforderungen

- Mindestens 3 Jahre Führungserfahrung im Direktvertrieb (Verkaufsleiter o.ä.)
- Nachweisbare Erfolge im Teamaufbau und Umsatzwachstum
- Unternehmerisches Denken und strategische Weitsicht
- P&L-Verständnis und Zahlenaffinität
- Führerschein Klasse B
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Berlins
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (C2)

Leistungen der Anstellung

- 80.000–150.000 € brutto/Jahr (Fixgehalt + Umsatz- und Ergebnis-Provision + Jahres-Tantieme)
- Firmenwagen Oberklasse (Premium-Marke) zur privaten Nutzung, inkl. Tankkarte
- Smartphone, Laptop, Tablet
- Direkter Report an die Geschäftsführung, Teil des Führungskreises
- Mitgestaltung der bundesweiten Vertriebsstrategie
- Karrierepfad zum Bereichsleiter / Vertriebsvorstand
- Individuelles Executive-Coaching auf Firmenkosten
- Leistungskultur mit Tantieme, Prämien und Incentives