

Stadtritter

<https://stadtritter.de/karriere/regionalleiter-nordrhein-westfalen>

Regionalleiter Direktvertrieb (m/w/d) – Nordrhein-Westfalen | 80–150k

Beschreibung

Regionalleiter Direktvertrieb (m/w/d) in Nordrhein-Westfalen — 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 Nordrhein-Westfalen

Als Regionalleiter Direktvertrieb verantwortest du Nordrhein-Westfalen mit Fokus auf Köln, Düsseldorf, Essen, Dortmund, Bonn, Münster, Bielefeld und Aachen. 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 Nordrhein-Westfalen

Wie viele Verkaufsleiter führe ich in Nordrhein-Westfalen?

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 Nordrhein-Westfalen
- P&L-Verantwortung für die gesamte Region (Umsatz, Marge, Kosten)
- Aufbau neuer Standorte und Vertriebsteams in Nordrhein-Westfalen

Arbeitgeber

Stadtritter GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

sofort

Industrie / Gewerbe

Sicherheitsdienste

Arbeitsort

50667, Köln, Nordrhein-Westfalen, DE

Arbeitszeiten

Vollzeit

Grundgehalt

46000 € - Grundgehalt
90000 €

Veröffentlichungsdatum

24. April 2026

Gültig bis

2026-09-30

- Rekrutierung auf Führungsebene (Verkaufsleiter-Pipeline)
- Umsatz-, Margen- und Qualitätssteuerung
- Direkter Bericht an die Geschäftsführung
- Mitgestaltung der bundesweiten Vertriebsstrategie
- 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 Nordrhein-Westfalens
- 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