



Unser Auftraggeber ist ein international ausgerichteter Ladenbauer und realisiert europaweit Konzepte für namhafte Markenunternehmen. Mit hoher technischer Kompetenz und funktionalen Strukturen realisieren die internationalen Projektteams in enger Zusammenarbeit mit namhaften Kunden und bekannten Architekturbüros Shops und Stores im Bereich Non Food. Unterstützt werden die Mitarbeiter des namhaften und mitarbeiterorientierten Unternehmens von einem gut ausgebauten Lieferantennetzwerk. Zum Ausbau neuer Märkte und zur Betreuung der namhaften Kunden suchen wir Menschen für das

Sales Management im Ladenbau (KAM/BDM) (m/w/d)

Bestehende Kundenbeziehungen pflegen, neue Kunden gewinnen

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Multiplikationsprojekten im Bereich Einrichtungen (Gewerbeflächen, Büroflächen, Einzelhandel, Objekt) im deutschen/europäischen Markt
- Eigenständige Entwicklung von strategischen Vermarktungskonzepten und deren Umsetzung
- Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss
- Erstellung von Kundenbedarfsanalysen
- Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse sowie Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische Ausbildung ist von Vorteil
- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern in der Möbelindustrie und/oder im Ladenbau
- Fundierte Marktkenntnisse in dem relevanten Branchenfeld (Fashion/Markenartikler/Industriekunden/Hotel/Automotive)
- Technisches Grundverständnis im Bezug von Möblierung/Einrichtung
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer und Freude während der Kundenakquise, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (Hunter & Farmer)
- Hohe deutschlandweite, fallweise europaweite Reisebereitschaft
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz)

Als Teamplayer und durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz tragen Sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Eine vielfältige Aufgabe und eine sichere Position in einem stark wachsenden, international agierenden Unternehmen werden geboten. Ein sehr engagiertes Team rundet das Unternehmensumfeld ab. Im Gegenzug werden Ihnen eine lukrative Vergütung, Freiraum und außergewöhnlich gute Entwicklungsmöglichkeiten geboten. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TF106.15 an:



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
thomas.frey@personalpotential.de
Luxemburger Allee 75a
D- 45481 Mülheim an der Ruhr