



Unser Auftraggeber gehört im Firmenverbund zu den führenden Ladenbauern in Europa. Seit mehreren Jahrzehnten wird dort Retail nicht nur gedacht, sondern auch umgesetzt. Für das erfolgreiche Unternehmen besetzen wir im Rahmen der weiteren Expansion eine weitere Stelle im

Sales Management Kühlmöbel (m/w/d)

Eine verantwortungsvolle Tätigkeit im Vertrieb

Ihre Aufgaben

- Bearbeitung und Erschließung neuer strategischer Kunden in der D-A-CH Region
- Eigenverantwortliche Pflege und Betreuung des Kundenstammes in der D-A-CH Region
- Akquise von Neukunden im Bereich: Handel und Handelsverbände, Bäckereien, Ladenbau, sowie die Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Aktives Networking und somit Ausbau und Pflege zu Endkunden und Entscheidungsträgern (Beziehungsmanagement)
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen, sowie Teilnahme an Kundenveranstaltungen, Messen etc.
- Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Impulsgeber für neue innovative technische Entwicklungen
- Technische Detailklärung in Absprache mit dem Back Office, Koordination von Vertriebsprojekten
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium
- Gutes technisches Verständnis und allgemeine betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sind notwendig
- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern ist unabdingbar, im Ladenbau von Vorteil
- Technische Kenntnisse im Bereich Food, Gastronomie und Kühlmöbel sind von Vorteil
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch in Wort und Schrift, Englischkenntnisse von Vorteil
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Mit Ausdauer, Freude und „Biss“ bei der Kundenakquise
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Bodenständigkeit und Offenheit gehören zur persönlichen Ausstattung
- Gewohnt, strukturiert zu Arbeiten
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen

Wenn Sie eine abwechslungsreiche Aufgabe mit hohen Freiheitsgraden in einem erfolgreichen expandierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennenlernen. Sind Sie ein guter Kommunikator und gehen offen und mit Freude auf Andere zu? Wir sollten uns kennenlernen! Im Gegenzug werden Ihnen eine lukrative Vergütung, ein KFZ auch zur privaten Verfügung, kreativer Freiraum und ein mitarbeiterorientiertes Umfeld 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 TA195.01 an: tom.albers@personalpotential.de



PERSONALPOTENTIAL Thomas Frey

Büro Bad Segeberg
Tom Albers

tom.albers@personalpotential.de