

Unser Auftraggeber ist ein sehr bekannter Ausstatter von modernster Lagertechnologie, wie zum Beispiel Regalierungen. Die Mitarbeiter stehen dabei dem Kunden von der Planung bis zur Montage gerne zur Verfügung. Mit Genauigkeit und offener Mentalität werden die Mitarbeiter von der Unternehmensleitung unterstützt. Im Bereich Vertrieb suchen wir im Kundenauftrag Menschen für die Gewinnung und Betreuung von Kunden im

## Business Development Management Lagertechnik (m/w/d)

## Freude und Lust am Vertrieb hochmoderner Lagertechnik?

## **Ihre Aufgaben**

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden im Bereich Retail (Textil/Markenartikler/ Industriekunden/LEH/DIY)
- Eigenständige Bearbeitung und Betreuung von Schlüsselkunden. Erstellen von Analysen, Statistiken und belastbaren Forecasts.
- Eigenständige Entwicklung von strategischen Vermarktungskonzepten und deren Umsetzung, auch auf Basis der jeweils aktuellen Trends
- Direkte Kommunikation mit externen Partnern und allen beteiligten Unternehmensbereichen, speziell mit den Abteilungen Statik, Projektierung, Entwicklung, Fertigung, Logistik und Qualitätssicherung
- Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss

## **Ihr Profil**

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische Ausbildung ist von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung im Projektgeschäft/Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern in der Möbelindustrie und/oder im Ladenbau
- Fundierte Marktkenntnisse in dem relevanten Branchenfeld (Textil/Markenartikler/ Industriekunden/DIY) sind von Vorteil
- Ausdauer und Freude während der Kundenakquise, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (Hunter & Farmer)
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz)
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen
- Hohe westeuropäische Reisebereitschaft
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil



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

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem großen traditionsbewussten Unternehmen mit einer großen Perspektive suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie zeigen ein ausgeprägtes kommunikatives Talent und haben Freude an der Akquise und der Betreuung anspruchsvoller Kunden. Im Gegenzug werden Ihnen eine lukrative Vergütung, 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 TF134.01 an <a href="mailto:thenas.frey@personalpotential.de">thenas.frey@personalpotential.de</a>