



Bei unserem Auftraggeber handelt es sich um ein europaweit tätiges Familienunternehmen. Seit mehreren Jahrzehnten werden in dem modern strukturierten Unternehmen in Süddeutschland Retail-/Objekt- und Innenausbau (auch als GU) – Lösungen erdacht, entwickelt und umgesetzt. Der Fokus: die Zufriedenheit und der Erfolg der Kunden, sowie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Im Zuge der weiteren Expansion des Unternehmens besetzen wir eine Vakanz im

Sales Management im Laden-, Objekt- und Innenausbau (m/w/d)

Vertrieb in der D-A-CH Region – eine Super-Perspektive

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche proaktive Akquise von Neukunden und Betreuung der Key Account Kunden
- Aktives Networking unter aktiver Nutzung aller potentiellen Akquisekanäle
- Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse sowie Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien
- (Erste) Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen, technische Detailklärung in Absprache mit dem Back Office, frühe Einbeziehung des Projektmanagements
- Koordination von Vertriebsprojekten bezüglich des kompletten Prozesses (Akquise, Angebot, Abschluss)
- Unterstützung bei der Bearbeitung von Konzeptionierungen, bei der Erstellung von LV's und der jeweiligen Kalkulationen
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen und Vertragsverhandlungen

Ihr Profil

- Idealerweise abgeschlossene Ausbildung oder Studium im technischen oder gestalterischen Bereich, aber auch im kaufmännischen Bereich möglich
- Gutes technisches Verständnis und allgemeine betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sind notwendig
- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern ist wünschenswert, idealerweise aus dem Ladenbau
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Hohe Reisebereitschaft
- Gewohnt, strukturiert zu Arbeiten, Verhandlungsvermögen und Abschlussstärke
- Erfahrung in der Projektkoordination ist wünschenswert, jedoch kein muss

Wenn Sie Freude an der Akquise, am Umgang mit Kunden haben und gern unterwegs sind, dann sollten wir miteinander sprechen! Ein tolles Unternehmen, eine lukrative Vergütung und ein Auto auch zur privaten Nutzung runden das Angebot perfekt ab. 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 TA193.03 an tom.albers@personalpotential.de



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
Büro Bad Schwartau
Tom Albers
tom.albers@personalpotential.de