



Unser Auftraggeber ist ein renommiertes und bekanntes Unternehmen, welches Projekte im Umfeld des Messebaus realisiert. Neben der weltweiten Betreuung der anspruchsvollen Kunden sind die Spezialisten auch im Innenausbau zu Hause und planen und realisieren Projekte im gehobenen Umfeld, unter anderem im Segment Ausstellungsbau oder innovative Showrooms. Im Rahmen der Expansion suchen wir Menschen, für den Fachbereich

## Salesmanagement Innenausbau/Messebau (m/w/d)

**Top Perspektive – Verantwortung für die Gewinnung anspruchsvoller Ausbauprojekte für den Bereich Messebau /und oder für den Innenausbau (GU)**

### Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden
- Verantwortlich für die kaufmännische Projektabwicklung und somit zuständig für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Eigenständige Entwicklung von strategischen Vermarktungskonzepten und deren Umsetzung, auch auf Basis der jeweils aktuellen Trends
- Direkte Kommunikation mit externen Partnern, wie Kundenansprechpartner, Projektentwickler, Architekturbüros
- 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/Messebau
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer und Freude während der Kundenakquise, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (Hunter & Farmer)
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz)
- Verhandlungsgeschick, Abschlusstärke und Durchsetzungsvermögen
- Hohe westeuropäische Reisebereitschaft
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Vertriebstalent" und haben Freude daran, Verantwortung zu übernehmen. Sie sind kommunikationsstark, haben Freude an Recherche und Netzwerken und möchten gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltig Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Namhaftes Top- Unternehmen und ein ansprechendes Gehalt runden das Angebot mehr als Optimal 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 TF141.02



PERSONALPOTENTIAL  
Thomas Frey  
[thomas.frey@personalpotential.de](mailto:thomas.frey@personalpotential.de)  
Luxemburger Allee 75a  
D- 45481 Mülheim an der Ruhr