



Unser Auftraggeber bietet rund um den Point of Sale diverse professionelle Dienstleistungen an und deckt dabei den kompletten Bereich der POS-Aktivitäten und von Rollouts ab. Das dynamische Unternehmen bietet für globale agierende Retailer, zum Beispiel aus den Bereichen Mode oder Elektro, den kompletten Service rund um Planung und Realisierung von perfekt abgestimmten Projekten. Im Rahmen der starken Expansion suchen wir Menschen für das

Salesmanagement Ladenbau/Display (m/w/d)

Top Perspektive – Aufbau und Weiterentwicklung des Vertriebsnetzes für anspruchsvolle Top-Kunden im Retail

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Projekten im Bereich Ladenbau NON FOOD
- Gewinnung von Kontakten zu Vertriebspartnern, sowie aktives Netzwerken mit relevanten Marktteilnehmern (Projektentwicklern, Architekturbüros, Ansprechpartner im Retail) mit der Zielstellung den Bekanntheitsgrad unseres Auftraggebers im Markt weiter zu etablieren und fortlaufend zu erhöhen
- Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss
- Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse sowie Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische oder immobilienwirtschaftliche Ausbildung ist von Vorteil
- Berufserfahrung im Vertrieb/Kundenbetreuung im Umfeld Retail (Non Food) und somit aktives vorhandenes Netzwerk
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Hohe deutschlandweite Reisebereitschaft, gerne auch Westeuropa
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz) und somit Freude an der aktiven Kundengewinnung
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen

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

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem jungen und agilen Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Vertriebstalent" und haben Freude daran, etwas aufzubauen. Sie sind kommunikationsstark, besitzen Teamgeist und möchten gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltig Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Sehr gute Perspektiven, ein, ansprechendes Gehalt und ein KFZ zur privaten Nutzung 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 TF121.02

Personal
potential Beratung | Seminare | Coaching®