



Unser Auftraggeber: ein mittelständisches Familienunternehmen, seit über 40 Jahren tätig in der DACH-Region, aber auch im weiteren europäischen Umfeld Die Tätigkeiten: Lösungen für den Laden- und Objektbau erdenken, planen, entwickeln und umsetzen. Die Lage: auf der Schwäbischen Alb. Die Prioritäten: Kundenzufriedenheit und Erfolg des Kunden, sowie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, nachhaltig im Umgang mit Ressourcen und miteinander. Im Zuge der Expansion des Unternehmens besetzen wir eine weitere Vakanz im

Sales Management DACH Laden-und Objektbau (m/w/d)

**Aktive operative und strategische Kundengewinnung und –
betreuung – eine Vakanz mit Perspektive!**

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche proaktive Akquise von Neukunden, sowie eigenverantwortliche Betreuung der Key Account Kunden
- Aktives Networking: Ausbau und Pflege der Endkunden und Entscheidungsträger, aktive Nutzung aller potentiellen Akquisekanäle
- Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien
- Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Koordination von Vertriebsprojekten bezüglich des kompletten Prozesses (Akquise, Angebot, Abschluss)
- Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Technische Detailklärung in Absprache mit dem Back Office, frühe Einbeziehung des Projektmanagements
- Unterstützung bei der Bearbeitung von Konzeptionierungen, bei der Erstellung von LV` s und der jeweiligen Kalkulationen

Ihr Profil

- Idealerweise abgeschlossene Ausbildung oder Studium im technischen oder gestalterischen Bereich, aber auch im kaufmännischen Bereich möglich
- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern ist erforderlich, idealerweise aus dem Ladenbau / Innenausbau, einrichtungstechnisches Verständnis ist erforderlich
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Ausdauer, Freude und „Biss“ bei der Kundenakquise,
- Servicegedanken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen
- Erfahrung in der Projektkoordination ist wünschenswert, jedoch kein muss
- Sicherer Umgang mit gängigen IT- Programmen
- Hohe Reisebereitschaft

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 Kfz 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 TA193.05 an tom.albers@personalpotential.de



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