Lust auf Verantwortung für Team und europäische Retail-Kunden ?

Unser Auftraggeber ist ein namhafter Hersteller von diversen Komponenten für den Retail und Gastronomie. Neben diversen einrichtungsbasierten Produkten bietet das Unternehmen auch diverse digitale Dienstleistungen an und bietet somit ein breites Spektrum für exzellente Lösungen am POS. Für die Steuerung und Erweiterung des Kundenportfolios im Raum Europa suchen wir im Kundenauftrag Menschen, welche die Exportleitung übernehmen möchten und Interesse am Auf– und Ausbau von Kundenbeziehungen haben, in der Funktion der

Bereichsleitung Export für den Retail (m/w/d)

- Den eigenen Bereich ausbauen und Verantworten -

Ihre Aufgaben

- Erstellung von Exportstrategien zur Erreichung der Absatzziele im Ausland
- Beobachtung von relevanten Märkten und Mitbewerbern zur Ableitung von Maßnahmenkatalogen
- HUNTING: Gewinnung von Kontakten zu Vertriebspartnern, sowie aktives Netzwerken mit relevanten Marktteilnehmern (Ladenbau, Ansprechpartner im Retail) mit der Zielstellung den Bekanntheitsgrad unseres Auftraggebers im Markt weiter zu etablieren und fortlaufend zu erhöhen (Ziel: Umsatzsteigerung)
- FARMING: Kontaktpflege zu Kunden (Filialisierter Einzelhandel) (Multiplikationskunden)und potenziellen Abnehmern, sowie zu Verbänden
- Organisation von Marketing- und Akquisitionsmaßnahmen sowie die Betreuung der Vertriebsorganisationen im Exportland
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss
- Ansprechpartner des Fachbereiches Exportinnendienst

Ihr Profil

- Eine solide kfm./metall/holztechnische Ausbildung ist von Vorteil
- Ein hohes Maß an unternehmerischem Denken gepaart mit eigenverantwortlichem Handeln ist unabdingbare Voraussetzung
- Branchenkenntnisse im RETAIL sind notwendig
- Hervorragender Kommunikator, Verhandlungsgeschick mit ausgeprägten interkulturellen Kenntnissen
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz) und somit Freude an der aktiven Kundengewinnung, sowie Freude an der aktiven Kundenbindung (Hunting & Farming)
- Englisch fließend in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil
- Hohe europäische Reisebereitschaft

Wenn Sie eine spannende Aufgabe bei einem traditionsbewussten Ladenbauer suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie zeigen ein ausgeprägtes kommunikatives Talent und haben Freude an der Kundengewinnung und -Betreuung. Im Gegenzug werden Ihnen eine lukrative Vergütung, kreativer Freiraum und ein mitarbeiterorientiertes Umfeld geboten. Ein Dienstwagen zur privaten Nutzung, sowie ein passendes Gehalt runden das Bild 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 TF142.01 an thomas.frey@personalpotential.de

Personal potential Beratung|Seminare|Coaching

PERSONALPOTENTIAL

Thomas Frey
thomas.frey@personalpotential.de
Luxemburger Allee 75a
D- 45481Mülheim an der Ruhr
Tel: 0173-5761983