



## Aus Ideen werden Aufträge – Sales Management im Ladenbau!

Unser Mandant ist ein europaweit tätiges Unternehmen, das Räume mit Präzision und Leidenschaft gestaltet – von filigranen Retail-Stores über markenkonforme Showrooms bis hin zu anspruchsvollen Objekteinrichtungen in unterschiedlichsten Branchen. Als Full-Service-Anbieter begleitet das Team Ihre Projekte von der ersten Idee über Planung, Konzeption und Konstruktion bis zur hauseigenen Produktion, Montage und schlüsselfertigen Übergabe – inklusive logistischer Abwicklung aus dem firmeneigenen Logistikzentrum. Für den Fachbereich Vertrieb suchen wir in der Nachfolgeregelung Menschen für das

## Sales Management im Ladenbau (m/w/d)

Von der Idee bis zum Deal – das Spielfeld: Büro, Gewerbe & Retail

### Die Mission

- Gezielte Akquise von Neukunden – charmant und souverän: von Automotive über Retail bis hin zu anspruchsvollen Interior-Objekten.
- Professionelles Key-Account-Management mit Blick für Analysen, Forecasts und Bedürfnisse – oft erkannt, bevor Kund:innen sie selbst aussprechen.
- Entwicklung moderner Vermarktungsstrategien, die Trends nicht nur begleiten, sondern aktiv prägen.
- Zentrale Schnittstellenkommunikation mit allen relevanten internen Bereichen und externen Partnern – Kaffee ist optional, Kooperationen sind gesetzt.
- Steuerung des kompletten Vertriebsprozesses, von Akquise über Angebotsmanagement bis hin zum erfolgreichen Abschluss – Bühne frei für starke Sales-Performance.
- Überzeugende Kundenpräsentationen, die Ideen eindrucksvoll vermitteln und Entscheidungsfreude wecken.
- Souveräne Vertragsverhandlungen, stets mit dem Ziel eines erfolgreichen Abschlusses und einem spürbar zufriedenen Lächeln am Ende.

### Das ideale Profil

- Eine abgeschlossene technische und/oder kaufmännische Ausbildung ist ein überzeugender Pluspunkt – Fachwissen schadet bekanntlich nie.
- Mehrjährige Vertriebserfahrung mit erklärungsbedürftigen Investitionsgütern in Möbelindustrie und/oder Ladenbau – idealerweise live erprobt.
- Eine charismatische, authentische Persönlichkeit mit Talent als Netzwerker: Beziehungen bauen sich nicht von selbst – außer vielleicht Regale, aber darum geht's ja nicht.
- Auch Quereinsteiger mit Vertriebsmotivation und echter Begeisterung für aktive Kundenbetreuung sind herzlich willkommen – Hauptsache, die Richtung stimmt: nach vorn.
- Serviceorientierte Haltung bei langfristigen Partnerschaften und Freude an erfolgreicher Neukundengewinnung – Hunter-Spirit trifft Beziehungsprofi.
- Kommunikationsstärke, kombiniert mit der Fähigkeit, wirklich gut zuzuhören – ein unschlagbares Vertriebsduo.
- Verhandlungssicherheit, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen – nicht laut, sondern wirkungsvoll
- Deutsch fließend in Wort und Schrift, Englischkenntnisse vorteilhaft – Small Talk im Showroom darf gern international sein.

#### Das Angebot:

Ein international agierendes, wachsendes Unternehmen mit echter Teamkultur.

Raum für Eigeninitiative, technologische Vielfalt und nachhaltigen Erfolg.

Großer Gestaltungsfreiraum, attraktive Vergütung, KFZ und exzellenten Entwicklungsmöglichkeiten

Ein Umfeld, in dem Qualität zählt – bei Materialien, Projekten und im Miteinander.

Zusammenarbeit mit engagierten Kolleginnen und Kollegen, die Gestaltung, Präzision und Humor zu schätzen wissen.

Bewerbung bitte unter Angabe von Eintrittstermin & Gehaltsvorstellung mit Kennziffer TF109.02 an:

[thomas.frey@personalpotential.de](mailto:thomas.frey@personalpotential.de)



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