



Ein innovatives mittelständisches Unternehmen entwickelt hochwertige Systemtechnik für Ladenbau und Möbelbranche und begleitet Kunden von der ersten Idee bis zur fertigen Umsetzung. Moderne Produktion, technische Kompetenz und ein starkes Netzwerk sorgen dafür, dass aus Konzepten hochwertige Lösungen entstehen. Im Fokus stehen anspruchsvolle Projekte im Retail-, Interior- und Objektbereich – präzise geplant, durchdacht konstruiert und zuverlässig umgesetzt.

Gesucht wird Verstärkung im Vertrieb für die Betreuung anspruchsvoller Kunden im Umfeld Ladenbau, Schreinerei und Möbelindustrie.

## Key Account Management

### Schreinerei/Ladenbau (m/w/d)

**Menschen gesucht, die aus Ideen Angebote machen – und aus Angeboten Aufträge.**

#### Die Mission

- Aktive Akquise neuer Kunden im Umfeld Ladenbau, Schreinerei und verwandter Branchen – charmant, überzeugend und mit Blick fürs Potential.
- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Schlüsselkunden inklusive Analyse, Forecast und strategischer Planung.
- Entwicklung moderner Vermarktungsstrategien – Trends erkennen, Ideen entwickeln und erfolgreich umsetzen.
- Enge Zusammenarbeit mit internen Bereichen wie Konstruktion und Entwicklung sowie externen Partnern.
- Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses: von der ersten Idee über Angebot und Präsentation bis zum Abschluss.
- Durchführung überzeugender Kundenpräsentationen – die Art, bei der aus „interessant“ schnell „machen wir“ entsteht.
- Verhandlungen mit klarem Ziel: erfolgreiche Abschlüsse und langfristige Partnerschaften.

Kurz gesagt: Beziehungen aufbauen und pflegen, Projekte gewinnen und gemeinsam Großes gestalten.

#### Das Profil

- Technische oder kaufmännische Ausbildung von Vorteil
- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte – idealerweise im Möbel- oder Ladenbau
- Netzwerker-Mentalität und authentische Ausstrahlung
- Freude an langfristigen Kundenbeziehungen
- Kommunikationsstärke und echtes Zuhören (ja, das gehört im Vertrieb wirklich dazu)
- Verhandlungssicherheit und Abschlussstärke
- Sehr gute Deutschkenntnisse

**Zusammengefasst: Menschen mit starkem Vertriebsinstinkt und Lust auf diese Branche.**

PERSONALPOTENTIAL  
Thomas Frey

**Personal  
potential** Beratung / Seminare / Coaching

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

#### Das Angebot:

Ein Umfeld, in dem Ideen ernst genommen werden und Eigeninitiative ausdrücklich erwünscht ist.

#### Geboten wird unter anderem:

Viel Gestaltungsspielraum im Vertrieb

Attraktive Vergütung

Dienstwagen

Zusammenarbeit mit engagierten Teams aus Technik, Planung und Produktion

Projekte, bei denen Gestaltung, Präzision und Qualität eine große Rolle spielen

Oder anders formuliert: Ein Arbeitsplatz, an dem aus guten Gesprächen spannende Projekte entstehen.

Bewerbung bitte unter Angabe von Eintrittstermin & Gehaltsvorstellung mit Kennziffer TF143.02 an:

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