



Unser Auftraggeber ist ein renommiertes, international aufgestelltes und bekanntes Ladenbauunternehmen, und gilt als Spezialist für hochwertigen Ladenbau im Bereich Food. Von der Ladenbau Planung über die Realisation der Konzepte bis hin zum After Sales steht das bekannte, international agierende Unternehmen dem Kunden zur Seite. Besonderes Merkmal ist die Schaffung von Emotion verbunden mit hochwertigen Funktionalität. Mit mehr als 500 Mitarbeitern zählt das Unternehmen zu den Großen in der Branche. Im Rahmen der starken Expansion suchen wir Sie als

Sales Manager Ladenbau (Hunter) LEH/Drogerie (m/w/d)

Herausragende Sales–Aufgaben für einen der führenden Ladenbauer

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden (Multiplikationskunden, sowie großvol. Einzelaufträge) im Bereich LEH, DIY, Fachmarkt, Großmarkt
- Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Technische Detailklärung in Absprache mit dem Back Office, Koordination von Vertriebsprojekten à Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Unterstützung bei der Bearbeitung von Konzeptionierungen, bei der Erstellung von LV`s und der jeweiligen Kalkulationen
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Freude am Vertragsabschluß
- Erstellung von Kundenbedarfsanalysen

Ihr Profil

- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern im Marktsegment LEH/Drogerie ist unabdingbar, im Ladenbau ist von Vorteil
- Einrichtungstechnisches Verständnis ist von Vorteil
- Fundierte Marktkenntnisse in Branchenfeldern, wie regionaler / überregionaler filialisierter LEH, oder im Bereich Drogerie
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch in Wort und Schrift, Kenntnisse der englischen Sprache sind von Vorteil
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer und Freude während der Kundenakquise, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (Hunter & Farmer)
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Hohe Reisebereitschaft (Deutschlandweit)
- Gewohnt, strukturiert zu Arbeiten
- Verhandlungsgeschick, Abschlusstärke und Durchsetzungsvermögen
- Erfahrung in der Projektkoordination ist wünschenswert, jedoch kein muss
- Sicherer Umgang mit gängigen IT- Programmen

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

Personal
potential
Beratung | Seminare | Coaching

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Vollblutvertriebler" und haben Freude daran, sich auf Ihr Gegenüber einzustellen. Sie sind kommunikationsstark, besitzen Teamgeist und möchten gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltige Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Ihr Homeoffice dient als Basis für die aktive Bearbeitung Ihres Gebietes. Ein neutraler Firmenwagen steht Ihnen auch für die private Nutzung zur Verfügung. Im Gegenzug werden Ihnen eine sehr lukrative Vergütung, kreativer Freiraum und außergewöhnlich gute Entwicklungsmöglichkeiten geboten. 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 TF103.03an: thomas.frey@personalpotential.de