



Unser Auftraggeber gehört im Firmenverbund zu den führenden Ladenbauern in Europa. Seit mehreren Jahrzehnten wird dort Retail nicht nur gedacht, sondern auch umgesetzt. Für das erfolgreiche Unternehmen besetzen wir im Rahmen der weiteren Expansion eine weitere Stelle im

## Sales Management Retail (m/w/d)

- interessant – spannend – abwechslungsreich -

### Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden (Multiplikationskunden, sowie großvol. Einzelaufträge)
- Marktanalyse / Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse sowie Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien
- Aufbau des Netzwerkes unter aktiver Nutzung aller potentiellen Akquise Kanäle, eventuelle Reaktivierung „verlorener“ Kontakte
- Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Technische Detailklärung in Absprache mit dem Back Office, Koordination von Vertriebsprojekten
- Unterstützung bei der Bearbeitung von Konzeptionierungen, bei der Erstellung von LV`s und der jeweiligen Kalkulationen
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen, Erstellung von Kundenbedarfsanalysen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen, Freude am Vertragsabschluss
- Teilnahme an Messen/Events und Kongressen

### Ihr Profil

- Idealerweise abgeschlossene Ausbildung oder Studium im kaufmännischen, technischen oder gestalterischen Bereich
- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern ist unabdingbar, idealerweise aus dem Ladenbau
- Einrichtungstechnisches Verständnis ist von Vorteil
- Gutes technisches Verständnis und allgemeine betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sind erforderlich
- Fundierte Marktkenntnisse in Branchenfeldern, wie z.B. Food, Nonfood, Systemgastronomie, Industrie, Home & Living, Wellness Gesundheit, es sind aber auch andere Branchen denkbar
- Ausdauer, Freude und „Biss“ bei der Kundenakquise, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Hohe Reisebereitschaft
- Gewohnt, strukturiert zu Arbeiten
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen
- Erfahrung in der Projektkoordination ist wünschenswert, jedoch kein muss
- Sicherer Umgang mit gängigen IT- Programmen

Sie suchen eine abwechslungsreiche Aufgabe? Sie arbeiten gern mit Freiräumen? Dann nehmen Sie den Kontakt zu uns auf! Wenn Sie Spaß an Kommunikation haben und offen auf Andere zugehen können, dann sprechen Sie uns an! Im Gegenzug werden Ihnen eine lukrative Vergütung, ein KFZ auch zur privaten Verfügung, kreativer Freiraum und ein mitarbeiterorientiertes Umfeld 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 TA195.02 an: [tom.albers@personalpotential.de](mailto:tom.albers@personalpotential.de)



PERSONALPOTENTIAL Thomas Frey

Büro Bad Schwartau  
Tom Albers

[tom.albers@personalpotential.de](mailto:tom.albers@personalpotential.de)