



Unser Auftraggeber ist ein bekannter Ladenbauer, der mit eigener Planung, Projektierung und Produktion anspruchsvolle Erlebniswelten für anspruchsvolle, namhafte Kunden realisiert. Die Mitarbeiter stehen dabei dem Kunden von der Konzeptidee bis zur Realisierung gerne zur Verfügung. Mit nordischer Genauigkeit und offener Mentalität werden die Mitarbeiter von der Unternehmensleitung unterstützt. Im Bereich Projektentwicklung/Vorbereitung suchen wir im Kundenauftrag Menschen für den anspruchsvollen Bereich im

Business Development Manager Ladenbau (m/w/d)

Zuständig für den Ausbau der Kundenstruktur eines namhaften und sehr renommierten Ladenbauers...

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden im Bereich Retail (Textil/Markenartikler/Filialisten)
- Eigenständige Bearbeitung und Betreuung von Schlüsselkunden. Erstellen von Analysen, Statistiken und belastbaren Forecasts.
- Eigenständige Entwicklung von strategischen Vermarktungskonzepten und deren Umsetzung, auch auf Basis der jeweils aktuellen Trends
- Direkte Kommunikation mit externen Partnern, wie Kundenansprechpartner, Projektentwickler, Architekturbüros
- Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische Ausbildung ist von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung im Projektgeschäft/Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern in der Möbelindustrie und/oder im Ladenbau
- Fundierte Marktkenntnisse in dem relevanten Branchengebiet (Retail Non Food Filialisten) 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
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz)
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen
- Hohe westeuropäische Reisebereitschaft
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil