



Unser Auftraggeber ist ein bekannter Lieferant von hochwertiger Systemtechnik für den Ladenbau und für die Möbelbranche. Das mittelständige Unternehmen produziert mit modernen Maschinen und Anlagen und unterstützt die Kunden bereits während der Entwicklungsphase dabei, qualitativ anspruchsvolle Produkte zu generieren.

Für die Region Mitte/Nord besetzen wir im Auftrag eine Position im

Key Account Management Schreinerei/Ladenbau

Zuständig für die Beratung der anspruchsvollen Kunden im Umfeld Ladenbau und Möbel

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden im Bereich Ladenbau, Schreinerei, Kühltechnik
- 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 und allen beteiligten Unternehmensbereichen, speziell mit den Abteilungen Konstruktion und Entwicklung
- 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 Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern in der Möbelindustrie und/oder im Ladenbau
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Gerne werden auch Menschen berücksichtigt, welche eine Aufgabe im Vertrieb übernehmen möchten
- Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (aktive Betreuung)
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Verhandlungsgeschick, Abschlusstärke und Durchsetzungsvermögen
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift