



Lust auf Verantwortung für die Gewinnung von anspruchsvollen Projekten im Ladenbau?

Unser Auftraggeber ist ein etabliertes Unternehmen in NRW, das hochwertige Einrichtungslösungen für Gewerbe, Gastronomie und Retail plant und umsetzt. Mit eigener Fertigung und einem ganzheitlichen Anspruch an Qualität und Design entstehen hier maßgeschneiderte Projekte – alles aus einer Hand. Die Führung ist wertorientiert und legt großen Wert auf ein kollegiales, respektvolles Miteinander. Im Zuge des Wachstums dürfen wir das Unternehmen bei der Besetzung folgender Vakanz unterstützen:

Sales Management Ladenbau (m/w/d)

Kundengewinnung von designorientierten Ladenbauprojekten (Einrichtung)

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden für hochwertige Einrichtungen
- 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
- 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 und Erfahrungen in der aktiven Kundenbetreuung mitbringen
- Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (aktive Betreuung), Freude an der Neukundengewinnung (Hunting)
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift