

Vertrieb mit Kompetenz – so entsteht Kundenbindung.

Der Sitz unseres Mandanten befindet sich im hohen Norden Deutschlands, dort wird ganzheitlich gedacht: Idee + Plan + Bau + Umsetzung!

Das familiengeführte mittelständische Unternehmen in 4ter Generation mit eigener Produktion betreut seit Jahrzehnten eine Vielzahl namhafter Kunden aus Retail-, Gastro-, Büro- oder Hotelbereich. Für den weiteren Aufbau und zur Betreuung der Kunden besetzen wir im Zuge der Nachfolgeregelung das

Sales Management Laden- und Innenausbau (m/w/d)

– Kundenjäger und– sammler gesucht!

Die Mission– Beziehungen aufbauen – Bindung erzeugen

- Eigenverantwortliche proaktive Akquise von Neukunden z.B.: aus den Bereichen: Textil, Gastro, Optik, aber auch Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Selbstständige Betreuung und Pflege der Bestandskunden, Ausbau der Kundenbeziehungen
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Erste Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Technische Detailklärung in Absprache mit dem Back Office, frühe Einbeziehung des Projektmanagements
- Koordination von Vertriebsprojekten bezüglich des kompletten Prozesses (Akquise, Angebot, Abschluss)
- Unterstützung bei der Bearbeitung oder Erstellung von Konzeptionierungen, bei der Erstellung von LV`s und der jeweiligen Kalkulationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Erstellung von Kundenbedarfsanalysen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Entwickeln neuer Kundengewinnungsstrategien
- Teilnahme an Messen / Events und Kongressen

Das passende Profil

- Gutes technisches Verständnis und allgemeine betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sind erforderlich
- Berufserfahrung im Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern ist wünschenswert, idealerweise im Ladenbau
- Marktkenntnisse im Bereich Retail (SIS/Shops/Stores) sind von Vorteil
- Kenntnisse in Konzeptionierung und Planung sind von Vorteil
- Erfahrung in der Projektkoordination wünschenswert
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer, Freude und „Biss“ bei der Kundenakquise mit gutem kommunikativen Verständnis
- Gutes Deutsch, konversationssicheres Englisch
- Bodenständigkeit und Offenheit gehören zur persönlichen Ausstattung
- Gewohnt, strukturiert zu Arbeiten
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Reisebereitschaft

PERSONALPOTENTIAL– Thomas Frey
Tom Albers
Büro Bad Segeberg
tom.albers@personalpotential.de

Das Angebot:

Selbstständiges Handeln mit Freude am Abschluss gesucht? Hier wird es zur Realität! Zur Vakanz gehört u.a. eine angemessene Vergütung und ein Kfz auch zur privaten Nutzung. Reizvoll? Worauf warten Sie?

Bewerbung bitte mit Angabe des möglichen Eintrittstermins & Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TA307.01 an:

tom.albers@personalpotential.de