



FALKENSTEIN
Personalberatung

Das Unternehmen

Unser Auftraggeber gehört zu einem inhabergeführten Familienunternehmen, dem größten Hersteller für Büro-Einrichtungslösungen in Europa. Das breit gefächerte Produktportfolio gliedert sich in einzelne Kategorien – Arbeitsplätze, Bürodrehstühle, Konferenz- und Besucherstühle, Schrank- und Kastenmöbel, Stell- und Trennwände, Management-, Konferenz- und Schulungsräume, Mehrzweckstühle und -tische, Lounge, Empfangs- und Wartebereich sowie Cafeteria und Kantine. Ergonomie und Nachhaltigkeit stehen im Fokus des Angebots. Um die bestehenden Endkunden- und Fachhandelsbeziehungen weiter auszubauen und neue Potenziale zu erschließen, sucht unser Klient für die Vertriebsregion Nordbayern den:

Gebietsverkaufsleiter (m/w)

Standort: Home Office
Kennziffer: PF536H

Ihre Aufgabe:

Als Vertriebsprofi sind Sie für die Akquisition von Neukunden und Projekten sowie die Betreuung und Weiterentwicklung der bestehenden Fachhandelspartner und Schlüsselkunden zuständig. Sie analysieren Kundenbedarfe, entwickeln kundenspezifische Lösungen und bringen die Projekte erfolgreich zum Abschluss. Sie arbeiten eng mit dem Verkaufsleiter, der Planungsabteilung und dem Verkaufsinendienst zusammen. Sie entwickeln Projekte und bringen sich bei der Angebotserstellung ein. Sie haben ständig das Ohr am Markt, verschaffen sich einen Überblick über die Marktbegleiter und entwickeln individuelle Präsentationen, Akquisitionspläne und Kundenbindungsprogramme für Endkunden, Fachhandelspartner und Architekten. Sie verstehen sich als ergebnisorientierter Macher „Ihres“ Gebietes und erweitern kontinuierlich Ihre Kundenbasis.

Die Anforderungen:

Aufgrund der Anforderungen der Aufgabe benötigen Sie ein abgeschlossenes Studium oder eine kaufmännische/technische Berufsausbildung. Sie können bereits Erfolge in der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel, idealerweise im Umfeld der Büroeinrichtungsbranche, nachweisen und haben selbst Projekte akquiriert, gewonnen und umgesetzt. Verkaufen macht Ihnen Spaß, Sie sind motiviert andere Menschen von Ihren Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen und suchen den Erfolg. Ihre Zielverfolgung ist nachhaltig, Sie denken und handeln chancen- und lösungsorientiert, sind zielstrebig und reagieren auf sich ändernde Kundenanforderungen flexibel. Sehr gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Diese senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer PF536H, als .doc- oder .pdf-Datei, an bewerbung@falkenstein-personalberatung.de. Bewerbungen auf dem Postweg senden Sie bitte an nebenstehende Adresse. Für weitere Informationen stehen Ihnen Herr Falkenstein und Frau Kadzioch telefonisch unter 06204 9133-15 gern zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!



Peter Falkenstein
Partner

Falkenstein Personalberatung
August-Bebel-Straße 4
68519 Viernheim

t: +49 (0) 6204 913315
m: +49 (0) 171 3207209

