



FALKENSTEIN Personalberatung

Das Unternehmen

Als Spezialist für die Gestaltung und Einrichtung von modernen Büro- und Arbeitswelten gehört Bene zu den innovativen Anbietern am Markt. Die global tätige Bene Gruppe hat ihren Hauptsitz und die Produktion in Wiadhofen. Sowohl die Entwicklung, das Designcenter und die Produktion sind unter einem Dach vereint. Bene definiert Büro als Lebensraum und setzt dies mit seinen Konzepten, Produkten und Dienstleistungen überzeugend um. Als wesentlicher Marktteilnehmer in Europa steht Bene für innovative Konzepte, inspirierende Büros sowie hohe Designqualität und entwickelt und produziert maßgeschneiderte Lösungen für alle Unternehmensgrößen – von Einpersonenerunternehmen über KMUs bis hin zu weltweit agierenden Konzernen. Um die bestehenden Kundenbeziehungen weiter auszubauen und neue Potenziale zu erschließen, sucht unser Klient den:

Sales Manager (m/w/d) – Düsseldorf

Standort: Region Düsseldorf – Home Office
Kennziffer: PF585H

Ihre Aufgabe:

In Ihrer Funktion sind Sie für die Gewinnung, Betreuung und Weiterentwicklung der Fachhandelspartner und die Akquisition von neuen Projekten und Endkunden zuständig. Sie analysieren Kundenanforderungen, entwickeln kundenspezifische Lösungen und bringen die Projekte erfolgreich zum Abschluss. Sie haben ständig das Ohr am Markt, verschaffen sich einen Überblick über die Marktbegleiter und entwickeln individuelle Präsentationen, Akquisitionspläne, Schulungs- und Kundenbindungsprogramme für Fachhandelspartner, Architekten und Endkunden. In Ihrer Funktion werden Sie aktiv von den Kollegen/innen im Innendienst unterstützt. 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.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Diese senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer PF585H, 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 Frau Zimmermann und Herr Falkenstein telefonisch unter +49 (0) 6472 1545 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!

Datenschutz:

Der Schutz Ihrer personenbezogenen Daten ist uns ein wichtiges Anliegen. Mit Übersendung Ihrer Bewerbungsunterlagen erteilen Sie uns die Einwilligungserklärung, Ihre personenbezogenen Daten projektbezogen zu speichern. Nach Projektende werden Ihre Daten gemäß DSGVO komplett gelöscht. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [Datenschutzerklärung Falkenstein Personalberatung.](#)



Ulrike Zimmermann
Partner

Falkenstein Personalberatung
Im Wiesengrund 3a
35789 Weilmünster

t: +49 (0) 6472 1545
m: +49 (0) 162 421 05 54660

