



Das Unternehmen

Flexibilität zeichnet Götessons aus. Unser Auftraggeber, das schwedische Unternehmen Götessons wurde 1984 gegründet. Das Unternehmen entwickelt und fertigt Produkte für den Büro-, Konferenz- und Hotelsektor. Götessons bietet seinen Kunden ergonomische, funktionale und designorientierte schallabsorbierende Lösungen. Innovationskraft, ein marktgerechtes Produktportfolio und die hohe Kompetenz in der Lösung individueller Kundenanforderungen, sind die Grundlage des Erfolges. Das Unternehmen arbeitet sowohl national als auch international mit qualifizierten Fachhandelspartnern. Um die bestehenden Kundenbeziehungen weiter auszubauen und neue Potenziale zu erschließen, sucht unser Klient für die Vertriebsregion Norddeutschland den:

Sales Manager (m/w/d) Norddeutschland

Standort: Home-Office in der Region Hamburg/Berlin
Kennziffer: PF594H

Ihre Aufgabe:

In Ihrer Funktion als Sales Manager/in sind Sie für die Akquisition von Neukunden und Projekten sowie die Betreuung und Weiterentwicklung der bestehenden Geschäftspartner zuständig. Sie bauen Netzwerke zu Architekten und Planungsbüros auf und pflegen diese und unterstützen den Fachhandel und die Hersteller in den Projekten. Sie analysieren Kundenbedarfe, entwickeln gemeinsam mit der Entwicklungsabteilung 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 und Kundenbindungsprogramme. 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 im Vertrieb, idealerweise im Umfeld der Büroeinrichtungsbranche, nachweisen und haben selbst Projekte akquiriert, gewonnen und umgesetzt. Sie arbeiten gern im Team und können Beziehungsnetzwerke aufbauen. Verkaufen macht Ihnen Spaß, Sie sind motiviert, andere Menschen von Ihren Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen. Ihre Zielverfolgung ist nachhaltig, Sie denken und handeln chancen- und lösungsorientiert, sind zielstrebig und reagieren auf sich ändernde Kundenanforderungen flexibel. Gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Diese senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer PF594, 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 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.](#)



Peter Falkenstein
Partner

Falkenstein Personalberatung
August-Bebel-Straße 4
68519 Viernheim

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

