

2 Gebietsverkaufsleiter (w/m/d) Norddeutschland, Möbel/Objektmöbel

REF. NR. 98353

Das Unternehmen:

Unser Mandant, ein seit Jahrzehnten erfolgreiches mittelständisches Unternehmen mit Firmensitz in Süddeutschland, entwickelt, produziert und vermarktet anspruchsvolle und designprämierte Möbel/Objektmöbel „made in Germany“. Der Fachhandel schätzt die hohe Produkt- und Servicequalität, das mehrfach ausgezeichnete Design und die hervorragende Ergonomie der Kollektion. Im Rahmen des weiteren Wachstums werden nun **2** Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) für die Ballungsräume Ruhrgebiet, Münster/Osnabrück, Bremen, Hamburg, Hannover und Berlin gesucht.

Ihre Aufgaben:

- verantwortlich für die weitere Umsatzentwicklung in der jeweiligen Region
- Betreuung der bestehenden Kundengruppen Büromöbel-Fachhandel, gewerbliche Großkunden und Architekten/Objektausrüster
- Gewinnung weiterer Fachhandelspartner sowie Vertiefung der Geschäftsbeziehungen mit Architekten/Planungsbüros
- Weiterentwicklung des Konzepts zur erfolgreichen Direktkunden-Akquisition, bspw. Generalunternehmer und Immobiliengesellschaften
- zentraler Ansprechpartner für alle Kundenbelange, Mittler zwischen den Interessen der Kunden und des Mandanten

Ihr Profil:

- abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, gerne mit weiterer Qualifikation im Bereich Verkauf/Vertrieb
- mehrjährige Vertriebsexpertise in den Branchen Büromöbel, Akustik, Lichttechnik oder vergleichbar
- gute Marktkenntnisse im Büromöbelfachhandel, gutes Netzwerk zum Fachhandel sowie zu den regionalen Architekten oder Objektplanern
- erfahren im Umgang mit Ausschreibungen, sicherer Umgang mit IT
- überzeugender Kommunikator mit gewinnender und überzeugender Persönlichkeit, leidenschaftlicher Verkäufer mit hoher Eigeninitiative und Umsetzungsstärke

Wir bieten:

- ein motiviertes Team, eine werteorientierte Unternehmenskultur und ein familiäres Arbeitsklima
- ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen mit starker Gesellschafterstruktur
- optimale Bedingungen für ein weiteres ertragreiches Wachstum in einer potenzialstarken Verkaufsregion

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung (inkl. Zeugnisse) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, der Nennung Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und des präferierten Verkaufsgebiets (eher Ruhrgebiet oder Norddeutschland). Herr Goerlich wird sich dann mit Ihnen in Verbindung setzen.

Wir garantieren Ihnen Vertraulichkeit! Bei Interesse senden Sie Ihre Unterlagen bitte direkt an die folgende E-Mail-Anschrift: goerlich@goerlichconsult.de

goerlich consult GmbH & Co. KG