

## **Gebietsverkaufsleiter (w/m/d) Baden-Württemberg, Möbel/Objektmöbel**

REF. NR. 98162

### **Das Unternehmen:**

Unser Mandant, ein seit Jahrzehnten erfolgreiches mittelständisches Unternehmen mit Firmensitz in Bayern, entwickelt, produziert und vermarktet anspruchsvolle und designprämierte Möbel/Objektmöbel „made in Germany“. Der nationale und internationale Fachhandel schätzt die hohe Produkt- und Servicequalität, das mehrfach ausgezeichnete Design und die hervorragende Ergonomie der Kollektion. Im Rahmen einer Nachfolgelösung wird nun die Position des Gebietsverkaufsleiters (w/m/d) für Baden-Württemberg neu besetzt.

### **Ihre Aufgaben:**

- verantwortlich für die weitere Umsatzentwicklung in der 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 oder Möbel, Akustik, Lichttechnik oder vergleichbar
- gute Marktkenntnisse im Möbel-/Büromöbelfachhandel, gutes Netzwerk zum Fachhandel sowie zu 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 wertorientierte 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 bzw. Ihres derzeitigen Gehalts und der Nennung Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins. Herr Goerlich wird sich dann mit Ihnen in Verbindung setzen.

Schicken Sie uns Ihre Unterlagen gerne an [goerlich@goerlichconsult.de](mailto:goerlich@goerlichconsult.de) oder nutzen Sie für Ihre Bewerbung den folgenden Link: **BEWERBEN**.