

2 Gebietsverkaufsleiter (w/m/d) Norddeutschland, Büromöbel

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 Gebiets-verkaufsleiter (m/w/d) für die Ballungsräume Köln/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 bzw. Ihres derzeitigen Gehalts, der Nennung Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und des präferierten Verkaufsgebiets (1: Köln/ Dortmund/Hannover, 2: Bremen, Hamburg, Berlin). Herr Goerlich wird sich dann mit Ihnen in Verbindung setzen.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an
goerlich@goerlichconsult.de.

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung streng vertraulich!

goerlich consult GmbH & Co. KG

T: 0151 1916 1512

www.goerlichconsult.de