



Unser Auftraggeber ist im internationalen Raum ein sehr bekannter Anbieter von modernen Lösungen im Segment der Warenpräsentation. Die hauseigene moderne Produktion setzt dabei passgenau die Wünsche der Kunden mit liebe zum Detail um. Die Mitarbeiter stehen dabei dem Kunden von der Planung bis zur Montage gerne zur Verfügung. Mit Genauigkeit und offener Mentalität werden die Mitarbeiter von der Unternehmensleitung unterstützt. Im Bereich Vertrieb suchen wir im Kundenauftrag Menschen für die Gewinnung und Betreuung von Kunden in Deutschland, hier ist daher die einmalige Chance, den Vertrieb aufzubauen und somit einen echten Stempel aufzudrücken, im

## **Sales Management Display/Einrichtung Ladenbau (m/w/d)**

**Freude und Lust am Aufbau der Vertriebsstruktur und somit die seltene Möglichkeit echte Pionierarbeit zu leisten?**

### **Ihre Aufgaben**

- Eigenverantwortliche Akquise von Neukunden im Bereich Retail (Textil/Markenartikler/Filialisten) hinsichtlich Einrichtungslösungen und/oder Displays (Warenpräsentation)
- Eigenständige Bearbeitung und Betreuung von Schlüsselkunden. Erstellen von Analysen, Statistiken und belastbaren Forecasts.
- Eigenständige Entwicklung von strategischen Vermarktungskonzepten und deren Umsetzung, auch auf Basis der jeweils aktuellen Trends
- Direkte Kommunikation mit externen Partnern, wie Kundenansprechpartner, Projektentwickler, Architekturbüros
- Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess: Akquise, Angebot, Abschluss
- Eigenständige Planung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen mit der Freude am Vertragsabschluss

### **Ihr Profil**

- Erfolgreich abgeschlossene technische und/oder kaufmännische Ausbildung ist von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung im Projektgeschäft/Vertrieb von technologisch erklärungsbedürftigen Investitionsgütern
- Kenntnisse hinsichtlich der Verkaufsförderung am POS
- Fundierte Marktkenntnisse in den Branchensektoren (Retail Food oder Non Food Filialisten)
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer und Freude während der Kundenakquise, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung (Hunter & Farmer)
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Hartnäckigkeit in Bezug auf die Angebotsverfolgung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss (Hohe Misserfolgstoleranz)
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und Durchsetzungsvermögen
- Deutschlandweite Reisebereitschaft
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil