

Unser Auftraggeber gehört zu den Marktführern in der Büromöbelindustrie und ist ein renommiertes Unternehmen mit mehreren tausend Mitarbeitern sowie weltweit platzierten Vertriebsgesellschaften. Der Erfolg liegt in Funktion, Design, Qualität und Kundenservice. Für den Raum Rhein-Main-Gebiet, angrenzende Teile von Bayern und Hessen suchen wir zur Verstärkung des Vertriebsteams Sie als

# Sales Professional (m/w)

## Top-Perspektive - Büromöbelbranche - Objektbereich

### Ihre Aufgaben

- Bestandskunden-Management, Vertrieb von Produkten, Handelswaren und Dienstleistungen im Objektbereich
- Markt- und Bedarfsanalyse für dieses Segment, selbstständige, projektorientierte Gebietsbetreuung und Kundenberatung
- Weiterentwicklung bisheriger und neuer Kundengruppen, Marktanalysen, Identifizierung der Kundenbedarfe
- Vorbereiten und Führen von Akquisitions-, Auftrags-, Abschluss- und Preisgesprächen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, permanente Erweiterung/Überprüfung des Produktportfolios, Ausweitung der Vertriebsaktivitäten
- Erreichung der vereinbarten Ziele in Bezug auf Umsatz und Ertrag, Marktdurchdringung, Erhöhung des Firmen- und Produktbekanntheitsgrades

### Ihr Profil

- Kaufmännische, technische Ausbildung oder Studium Innenarchitektur oder Architektur
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der Büroeinrichtungsbranche oder einer vergleichbaren beratungsintensiven Investitionsgüterbranche
- Verhandlungs- und abschlussicher, Hands-on Mentalität
- Hervorragender Kommunikator, verbindliche Art
- Fließend Deutsch und Englisch
- Soft Skills: strukturiert, kundenorientiert, zielorientiert, durchsetzungsstark, eigenständig, teamfähig, selbstständig, zuverlässig, erfolgsorientiert, analytisches, konzeptionelles und unternehmerisches Denkvermögen, hohes Maß an Empathie

Als Teamplayer und durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz tragen Sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Das Unternehmen bietet Ihnen eine verantwortungsvolle Position mit einer leistungsorientierten Vergütung, viel Freiraum und sehr guten Entwicklungsmöglichkeiten. Ein neutraler Firmenwagen steht Ihnen auch für die private Nutzung zur Verfügung.

Wenn Sie eine zukunftsorientierte Position in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer 648.01 an:



### Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

z. Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Tel.: +49 6251 7036 700, Fax: +49 6251 7036 809

Email: [vakanzen@personal-mittelstand.de](mailto:vakanzen@personal-mittelstand.de), [www.personalberatung-mittelstand.de](http://www.personalberatung-mittelstand.de)