

Sales Manager D/A/CH* - Porzellan

Unser Mandant, ein mittelständischer Produzent der Keramikindustrie, ist seit über 65 Jahren auf die Herstellung von Porzellan- und Steingutgeschirr spezialisiert. Die große Tradition der Gruppe und die Kompetenz des Standorts sind Garanten für die Zukunft. Das Unternehmen wächst, ist innovativ und unter dem Label „Made in Germany“ unterwegs. Wir suchen eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit, die starke Brands auf allen Zugangskanälen zum Markt weiter nach vorne bringt.

Ihre Aufgaben:

- Betreuung der Schlüsselkunden inkl. deren strategischer Weiterentwicklung
- Aus- und Aufbau der bestehenden Kundenkontakte auf nationaler Ebene
- Enge Abstimmung mit der Produktion, weiteren internen Schnittstellen und den Verantwortlichen der anderen Produktsegmente
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Erschließung neuer Absatzkanäle
- Führen von Vertrags-, Preis-, Leistungs-, Konditions- und Sortimentsverhandlungen
- Controlling von Initiativen und weiteren Maßnahmen
- Reporting an die Geschäftsführung

Ihre Qualifikation:

- Studium oder vergleichbare Ausbildung mit vertiefenden Praktika
- Mehrjährige Vertriebs Erfahrung, idealerweise im direkten Umfeld, im haushalt nahen Bereich oder aus dem Handel
- Sie verfügen über ausgeprägte Kontakt- und Kommunikationsstärke sowie breite betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Wichtig ist Ihre verbindliche und durchsetzungsstarke Art. Ihre Kunden schätzen Sie als kompetenten, verlässlichen Partner, der fair und mit viel Fingerspitzengefühl Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss bringt.
- Gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab

Anspruchsvolle Aufgabe, ein motiviertes, kleines Sales-Team und flache Hierarchien erwarten Sie. Ihre Selbständigkeit, Initiative und Überzeugungskraft sind besonders gefragt in diesem renommierten Unternehmen, das sich auf Wachstumskurs befindet.

Interesse?

Dann freuen sich die Personalberater, Frau Juliane Wefers und Herr Christian Vaske, auf Ihren Anruf. Auch wenn Sie bisher noch nicht konkret an einen Wechsel gedacht haben, wollen wir gern das Gespräch mit Ihnen aufnehmen. Ihre Bewerbungsunterlagen mit dem derzeitigen Jahresgehalt und der Kündigungsfrist senden Sie bitte unter der Kennziffer 1082103 an die nebenstehende Adresse. Vertraulichkeit und die Berücksichtigung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

*Der Mensch zählt, nicht das Geschlecht!

Unser Kunde setzt auf Vielfalt, lehnt Diskriminierung ab und denkt nicht in Kategorien wie etwa Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität.

Einsatzort
Nordwestdeutschland
Beschäftigungsart
Vollzeit
Eintrittstermin
a.s.a.p.
Highlight
Hochspannende Vertriebsposition; Möglichkeit, aktiv mitzugestalten und Verantwortung zu übernehmen

bewerber@wefersundcoll.de
T +49 441 / 77919 – 11
Wefers & Coll.
Unternehmerberatung GmbH
Unter den Eichen 26
26122 Oldenburg