



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich bitte mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin ausschliesslich über unser Karriereportal

> > > Jobs.HolzConsulting.de <<<

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer: 0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@HolzConsulting.de
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer Klienten:

Gebietsverkaufsleiter (m/w) - Holz im Garten - Deutschland Süd

Wir denken hierüber an einen brancheninternen Verkaufsprofi (m/w) aus den Vertriebsbereichen „Holz & Forst“, welcher sich über weite Fachkompetenz und dem nötigen Vertriebsverständnis auszeichnet. In der Region eine (Holz-)Kenntnisse der angestrebten Märkte und sich, jeweils relevanten Marktteilnehmern mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie über folgende Eigenschaften und Erfahrungen bei einem Unternehmen der Holzbranche in einer vergleichbaren bzw. gerne auch vorgelagerten Position verfügen, welche ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Gartenhäuser, Holz im Garten usw. Ihr primärer Fokus bei der späteren professionellen und strategischen Neukundenakquise wird vor allem auf die zukunftssträchtigen Bereiche "Fach- und Onlinehandel" abzielen.



Ihre Aufgaben:

- Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger, systematischer Akquisition neuer Abnehmer
- Ausbau der aktuellen Marktposition und Erschliessung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue Verkaufsgebiete und Kundengruppen - primär in den Bereichen „Fach- und Onlinehandel“
- Konsequente Neuakquisition, stets mit Blick auf langfristige und partnerschaftliche Kooperationen
- Angebotserstellung, Vertragsverhandlung & Auftragsabwicklung – inkl. professioneller Reklamationsbearbeitung
- Erarbeitung markt-adäquater Preise in enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung und stete, allgemeine Marktbeobachtung im Verkaufsgebiet (Süddeutschland & ggf. Teile Österreichs)
- Erarbeitung von individuellen Kundenlösungen
- Ergebnisoptimierende Steuerung, Planung und Kontrolle der eigenen Aktivitäten
- Eigenverantwortlichkeit im Hinblick auf die Absatz- und Umsatzziele

Ihr fachliches Profil:

- (Holz-)Fachkompetenz - verbunden mit enger Kunden- & starker Vertriebsorientierung
- Optimalerweise eine bisherig erfolgreiche, berufliche Entwicklung im (Holz-)Handel und/oder in der (Holz-/Forst-)Industrie
- Fundierte holz- oder forst-relevante Ausbildung

Ihr persönliches Profil:

- Salesseitig beeinflusste Persönlichkeit, welche den Unternehmenserfolg anhand neuer Aktivitäten massgeblich mitprägt und unter grossem Kompetenz- und Gestaltungs-Spielraum „hands-on“ weiterentwickelt
- Praxisorientiertes Arbeiten und flexible Einsatzbereitschaft
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Qualitäts- & Verantwortungsbewusstsein

Die administrative Ausübung Ihrer Tätigkeit wird anteilig von Ihrem (idealerweise in Süddeutschland befindlichen) HomeOffice erfolgen, verbunden mit einer für den Aussendienst üblichen Reisetätigkeit. Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung in einem breit am Markt aufgestellten, stark wachstums-orientierten und äusserst innovativen Unternehmensverbund geboten.