



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

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

[Jobs.HolzConsulting.de](https://www.jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht bitte jedem Bewerber (m/w/d) 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 20.00 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](https://www.holzheadhunter.de)

Ihr mögliches Erstgespräch kann gerne flexibel via Online-Meeting oder persönlich. Treffen erfolgen.

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theaterstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@Holz.Consulting
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet
www.Holz.Consulting
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag

Sales Manager (m/w/d) - Schnittholz Deutschland & Westeuropa

Vertrag Unbefristeter Arbeitsvertrag & Äusserst attraktives Gehaltspaket

PKW Neutrales Dienstfahrzeug - optional zur privaten Nutzung

Arbeitsplatz Nordrhein-Westfalen/NRW & HomeOffice
inkl. flexibler Arbeitszeiten und optimaler Vereinbarkeit von Beruf & Familie

Wir denken hierbei an einen Kandidaten (m/w/d), welcher sich auf den Weg zu seinen Bestandskunden (*Deutschland & West-Europa*) und Neukunden macht und dort die gesamte Produktpalette und deren Vorteile mit holz-technischem Sachverstand und verkäuferischem Geschick dem breiten Abnehmerkreis (*Holzgrosshandel, Baustoffhandel, erweiterte Industrien usw.*) in der Praxis vorstellt. Im Idealfall haben Sie bereits nachhaltige Vertriebs-Skills bei einem national oder international tätigen Unternehmen gesammelt.

Aufgaben

- **Sales- & holz-orientierte Kundenbetreuung und Neukundenakquise**
- Professioneller Verkauf - verbunden mit nachhaltiger Preisgestaltung
- **Co-Erstellung & Umsetzung effektiver Vertriebspläne** im Hinblick auf Produktportfolio, Kundenstruktur, Volumen und Preis
- **Entwicklung von Ideen zur Produktpalette & Erschliessung von Märkten**
- Allgemeine Marktbeobachtung
- Enges Zusammenspiel mit den verschiedenen, involvierten Abteilungen (*Produktion, Einkauf und Geschäftsleitung*)
- Teilnahme an internen/externen Meetings, Veranstaltungen und Messen

Fachliche Eckpunkte

- **Fundierte Kenntnisse der relevanten Hauptmärkte (Westeuropa)**
- Gelebte Erfahrungen beim **Vertrieb & Sales von Schnittholz-Produkten**
- Mehrjährige, beruflich erfolgreiche Entwicklung in einer identischen oder thematisch vergleichbaren Position
- **Deutsch- & Englischkenntnisse** - Französisch von Vorteil

Persönliche Eckpunkte

- Ausgeprägtes Schnittholzwissen & holz-technisches Verständnis
- **Echte „Hands-On“-Mentalität im Hinblick auf „Sales & Verkauf“** mit eigenständiger, methodischer und lösungsorientierter Arbeitsweise
- Fähigkeit langfristige und von Vertrauen geprägte Kundenbeziehungen aufzubauen
- Soziale und kommunikative Kompetenzen und Konzeptionsvermögen, verbunden mit fairem und kundenorientiertem Umgangstil
- **Bereitschaft zu ein- und ggf. mehrtägigen Dienstreisen**

Unser Angebot an Sie

- **Unbefristeter Arbeitsvertrag**
- **Äusserst attraktives Gehaltspaket inkl. verschiedener Prämien & Boni, Tankkarte usw.**
- Spannende Aufgaben in einem internat. tätigen Familienunternehmen mit überaus flachen Hierarchien und effizienten Kommunikationswegen
- Verbindl. Urlaubszusagen für Ferienzeiten
- Intensive Einarbeitung von und mit erfahrenen Kollegen
- Mitarbeitererevents & regelmässige Weiterbildungen