



„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. Unternehmensauschlüsse 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
Theatinerstrasse 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 für einen unserer deutschen Klienten

Verkaufsprofi (m/w/d) Objekt - Boden/Türen Nordwestdeutschland

| | |
|---------------------|--|
| Arbeitsplatz | Nordwestdeutschland |
| Vertrag | Unbefristet - inkl. PKW zur Privatnutzung (optional Elektro-/Hybrid-Fahrzeug) |
| Urlaub | 30 Tage Urlaub/Jahr - auf Wunsch verbunden mit verbindlichen Urlaubszusagen in den Ferienzeiten |

Aufgaben:

- Aktive Akquise neuer Objekte und Kunden
- Innen- & Aussendienst-Betreuung der Objekteure, Bauträger und ggf. Architekten
- Baustellenbesuche und Aufmasse
- Sukzessiver Aufbau eines eigenen Montageteams
- Umsetzung von markt- & produkt-spezifischen Vertriebskonzepten
- Verantwortung für die effektive Erreichung kurz- und mittelfristiger Ziele

Fachliche Eckpunkte:

- Aktuelle Erfahrung im Objektgeschäft (*Boden und/oder Türen*)
- Nachweislich echte und gelebte Vertriebserfahrung
- Optimalerweise enge, bestehende Kunden- & Lieferanten-Vernetzungen auf themenspezifischer und regionaler Ebene
- Ihre bisherige berufliche Entwicklung fand zu einem Grossteil in einem anforderungs-relevant vergleichbaren Umfeld statt

Persönliche Eckpunkte:

- Hohe Sales-Affinität
- Netzwerker, mittelständisch-umsetzungsorientiert mit besten verkäuferischen Fähigkeiten - insbesondere Abschlussstärke
- Gutes und tiefes, technisches Sortimentsverständnis
- Praxisorientierte, eigenständige und stets organisierte Arbeitsweise
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Bereitschaft zur regionalen Reisetätigkeit

Das erweiterte Angebot an Sie:

- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit attraktiver Vergütung
- Modernes Dienstfahrzeug - optional gerne auch zur privater Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten und somit gute Vereinbarkeit von Beruf & Familie
- Direkte Zusammenarbeit mit der Abteilungsleitung
- Regelmässige interne u. externe Weiterbildungen (*Produktschulungen, Verkaufstrainings, Führungstrainings usw.*)
- Attraktiver, moderner Arbeitsplatz
- 30 Tage Urlaub/Jahr mit verbindl. Urlaubszusagen in den Ferienzeiten