



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer Klienten:

Vertriebsprofi (m/w) Holzhandel Deutschland & International

Wir denken hierbei an eine Person mit dem Namen Herr [Name] (m/w) im Bereich „Europäische Nadelholz“ mit langjähriger Erfahrung im Holzhandel. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie bereits Erfahrungen -gerne auch in der 2. Ebene- in einem (*international geprägten*) Handels- oder Produktions-Unternehmen gesammelt haben, welches ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie das Unternehmen in einer variablen Kombination von Innen- & Aussendienst vertrieblich nach aussen hin vertreten und sich hierbei auch für die Gewinnung von Neukunden und die Identifizierung weiterer Wachstumsmärkte zuständig zeigen.

EXPIRED

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. Unternehmensauschlüsse 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:

www.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

Ihre Aufgaben:

- Aktiver Produktvertrieb & Neukundengewinnung
- Betreuung, Pflege und Entwicklung des weit gefächerten Kundenstammes (*Holzhandel & Industriekunden*) auf Grundlage Ihrer breiten Produktpalette (*Hobelware, BSH, KVH®, Kantholz, Schalung usw.*) im Innen- und Aussendienst
- Auftragsabwicklung inkl. Angebotserstellung & Preiskalkulation
- Erschliessung entsprechender Marktpotentiale und Aufbau von echten Kundenpartnerschaften

Ihr fachliches Profil:

- Explizite Branchenerfahrung, verbunden mit aktueller Marktkenntnis
- Kaufmännische und/oder holztechnische Ausbildung bzw. vergleichbare Qualifikationen
- Ihre bisherige, beruflich erfolgreiche Entwicklung fand vornehmlich im Bereich des Holzhandels oder der Holzindustrie statt

Ihr persönliches Profil:

- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Freude am telefonischen und persönlichen Kundenkontakt
- Hohes Mass an unternehmerischem Verständnis und zeitlicher Flexibilität
- Mittelständisch-umsetzungsorientiert mit besten verkäuferischen Fähigkeiten - insbesondere Abschlussstärke
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit exzellenten Deutsch- und Englisch-Kenntnissen in Wort & Schrift
- Bereitschaft zur nationalen und ggf. internationalen Reisetätigkeit

Die administrative Ausübung Ihrer Tätigkeit wird vornehmlich im modern ausgestatteten Unternehmenssitz in Deutschland erfolgen - verbunden mit einer für den Vertrieb üblichen, nationalen und ggf. später internationalen Reisetätigkeit. Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung geboten. Darüber hinaus sichert Ihnen ein hoch motiviertes Management ein sicheres und spannungsfreies Arbeitsumfeld, in welchem Sie einerseits einen soliden, bestehenden Kundenstamm übernehmen und sich andererseits auch aktiv an der vertrieblichen Weiterentwicklung beteiligen. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit wird Ihnen ein Firmenfahrzeug zur Verfügung gestellt.