



„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 NORD

Wir denken hier an einen brancheninternen Verkaufsprüfung (m/w) aus dem Vertriebsbereich „Holz“, welcher neben echten Fachkompetenz und dem nötigen Vertriebsbiss, bestenfalls auch langjährige Kenntnisse der angestrebten Märkte und der jeweilig relevanten Marktteilnehmern mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie über folgende Fähigkeiten verfügen bei einem Unternehmen im Holzsektor oder einer thematisch eng verwandten Branche verfügen, welches im besten Falle 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.

EXPIRED

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 allgemeine Marktbeobachtung im Verkaufsgebiet
- 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

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
- Kommunikativ, teamfähig & kundenorientiert

Unser Angebot an Sie:

- Attraktives Gehaltspaket
- Unbefristeter Arbeitsvertrag & privat nutzbarer, neutraler Firmenwagen
- Home-Office-Option und somit Vereinbarkeit von Beruf & Familie
- Präzise Einarbeitung (w/altersbedingter Nachfolgeposition)
- Echte, unternehmensübergreifende Karrierechancen
- Spannende Aufgaben in einem internationalen Unternehmensverbund
- Sicherer, moderner & zukunftsorientierter Arbeitsplatz
- Chance & Raum zur persönlichen Weiterentwicklung
- Flache Hierarchien & offene Türen