



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer Klienten

## Kunden-Manager & Geschäftsentwickler (m/w/d) - Holz & Holzindustrie -

### 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://jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht jeglichen Bewerbern (m/w/d) gleichermaßen offen.

Bitte bewerben Sie sich **nicht via Email**, sondern via unserem digitalen Bewerbungsportal.

### Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Montag, Dienstag und Donnerstag 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](https://www.holzheadhunter.de)

### HCN

HolzConsulting® GmbH  
Maximilianstrasse 2  
D - 80539 München

Telefon  
+49 89 943881-26

Email  
[Info@Holz.Consulting](mailto:Info@Holz.Consulting)  
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet  
[www.Holz.Consulting](http://www.Holz.Consulting)  
[www.HolzHeadHunter.de](http://www.HolzHeadHunter.de)

Wir denken hierbei an einen Kandidaten (m/w/d), welcher neben dem echten Vertriebsbiss auch frische und innovative Marketing-Ideen mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w/d) sollten Sie nicht nur das allgemeine Denk- & Handlungsschema „Einkauf/Verkauf“ leben, sondern vielmehr den praktischen Willen und das theoretische Rüstzeug zur wirklichen, innovativen und progressiven Kunden-„Entwicklung“ in sich tragen. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie unseren Klienten im operativen Vertrieb selbstverantwortlich nach aussen hin vertreten und sich hierbei auch gleichzeitig für die aktive Erschließung neuer, profitabler Geschäftsfelder und die Identifizierung weiterer Wachstumsmärkte verantwortlich zeigen.

### Ihre Aufgaben | Vielfalt & Verantwortung:

- ✓ **Strategische Kundenentwicklung**
  - Aufbau und Pflege partnerschaftlicher Beziehungen zu Bestandskunden im Bereich Handel
  - Identifizierung & Erschließung neuer Geschäftspotenziale
  - Entwicklung & Umsetzung massgeschneiderter Kundenkonzepte
  - Kontinuierliche Analyse der Kundenbedürfnisse & des Marktgeschehens
- ✓ **Vertriebs-Planung & -Steuerung**
  - Erstellung und Umsetzung von Vertriebsstrategien und -plänen
  - Erstellung von Forecasts & Reportings für den eigenen Vertriebsbereich
- ✓ **Marktbearbeitung & Networking**
  - Aktive Bearbeitung ggf. neuer Zielsegmente und Ausbau bestehender Segmente, insbesondere in der Industrie & bei den relevanten Vereinigungen
  - Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen – inkl. steter Promotion bei Handel, Industrie, Planern und Handwerk

### Ihre fachlichen Eckpunkte:

- Optimalerweise bringen Sie ein betriebswirtschaftliches oder auch marketingorientiertes Studium oder eine solide Ausbildung in den Bereichen Holz, Handel, Logistik oder Industrie/Handwerk mit

### Ihre persönlichen Eckpunkte:

- Marketingorientierter Verkäufer, welcher den Unternehmenserfolg anhand neuer vertrieblicher Aktivitäten und Impulse massgeblich mitprägt und mit grossem Gestaltungs-Spielraum weiterentwickelt
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit exzellenten Deutsch- und Englisch-Kenntnissen in Wort & Schrift.
- Bereitschaft zur regionalen und nationalen Reisetätigkeiten

### Unsere umfangreichen Benefits:

- Unbefristeter Arbeitsvertrag & Exzellente Entlohnung
- Neutraler Firmenwagen - inkl. optionaler Privatnutzung
- Flexible & familienfreundliche Arbeitszeiten
- Spannende & mannigfaltige Aufgaben bei einem weltweiten Marktführer
- Die administrative Ausübung Ihrer Tätigkeit erfolgt optimalerweise von Ihrem HomeOffice aus - gekoppelt mit einer für den Sales-Bereich üblichen Reisetätigkeit