

Wir beraten nationale und internationale Unternehmen im Handel und der Industrie in Einkaufs-, Vertriebs- und Marketingfragen sowie bei der Personalbeschaffung von Fach- und Führungskräften.

Unser Mandant ist ein erfolgreiches Familienunternehmen in der vierten Generation mit Sitz in Niedersachsen. Er entwickelt gemeinsam mit seinen Kunden individuelle Lösungen rund um die Versorgung und das Warehousing von Verbrauchsgütern in Büros und Verwaltungen.

Wir suchen exklusiv für ihn im Auftrag eine erfahrene, zielstrebige und abschlussichere Vertriebspersönlichkeit:

Vertriebsleiter (w/m) Bürobedarf/Medientechnik mit Sitz in Niedersachsen

Ihre Aufgaben:

- Entwicklung detaillierter Kalkulationsstrategien und Erstellung von überzeugenden Angeboten
- Großkundenakquise mit eigener Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Kundenimplementierung und Angebote zur Maximierung der Ergebnisse
- Kundensicherung im Rahmen von Ausschreibungsprozessen, Verhandlung von Rahmenvereinbarungen
- Potentialausschöpfung bei Bestandskunden, vorausschauende Sortimentserweiterung und -optimierung
- Erarbeitung von neuen Markt- und Vertriebsstrategien
- Teamführung von bis zu 20 Mitarbeitern
- Zielvereinbarung, Quartals- und Jahresgespräche, Prozessoptimierung
- Regelmäßiger Review und Bericht an die Geschäftsleitung

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder fundierte kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Vertriebstätigkeit im B2B, Branchenkenntnisse sind wünschenswert
- Erfahrung in der Führung von Außendienstmitarbeitern und -mitarbeiterinnen
- Sympathisches und verhandlungssicheres Auftreten
- Freude am Verkauf und Ausdauer bei der Gewinnung von Neukunden
- Effektive Selbstorganisation und zielorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse, Erfahrung mit E-Procurement-System

Geboten wird:

- Ein Arbeitgeber mit sozialer Verantwortung, bodenständigem Image und zufriedenen Kunden

- Ein hohes Maß an selbstständiger Arbeit mit motivierten Kollegen
- Eine fundierte Einarbeitung und maßgeschneiderte Weiterbildung
- Leistungsgerechtes Entgelt, bestehend aus Fixum und Provision
- Ein Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, sowie der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Kündigungsfrist an:

office@fit4retail.de

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Fürstenhof 64-66

59368 Werne

Tel.: 02389/ 959 36 17

www.fit4retail.de