

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 inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen im Bereich Bürobedarf im Raum Oberfranken. An sechs Standorten bietet er mit seinem Team, seinen Dienstleistungen und Produkten Lösungen rund ums Büro an.

Zur Verstärkung des Teams suchen wir zum schnellstmöglichen Zeitpunkt eine(n)

Außendienstmitarbeiter (m/w) für den Bereich Nordbayern

Zielsetzung:

- Sicherstellung und Erreichung der Ziele (Umsatz & Marge)
- Erkennen, gewinnen und ausbauen profitabler Potentiale und Sortimente
- Gewinnung von Neukunden und Bindung der Stammkunden

Verantwortung:

- Gewinnung von neuen Kunden in der definierte Zielgruppe im zugeordneten Gebiet
- Zugewiesene Bestandskunden in regelmäßigem Abstand besuchen um Potentiale auszubauen und die Kundenbeziehung zu vertiefen bzw. sichern
- Dienstleistungspalette bei jedem Kunden möglichst umfangreich platzieren
- Kundensicherung im Rahmen von Ausschreibungsprozessen
- Analysieren des Kaufverhaltens und Erkennen von Ausbaupotentialen (Sortiments-erweiterung, Sortimentsoptimierung...)
- Kundenimplementierung und –anschlussgrad auf 100% des möglichen Potentials umsetzen
- Verhandlung von bestehenden und neuen Rahmenvereinbarungen und Angeboten zur Maximierung der Ergebnisse und Effizienz
- Durchführung von mindestens einmal jährlichen Kunden-Reviews zur Optimierung der Zusammenarbeit und aufzeigen von Einsparpotentialen
- Mit Kundenertragsmanagement den DB steigern
- Pflege von Kunden- sowie Wettbewerbsinformationen im CRM
- Laufende Kontrolle der Einhaltung der mit dem Kunden getroffenen Vereinbarungen

Anforderungsprofil:

- Kenntnisse
 - o Mindestens 2 Jahre nachweisliche erfolgreich Tätigkeit im Handel (B2B) als Außendienstmitarbeiter oder in vergleichbarer Funktion
 - o Genaue Kenntnisse der Vertriebs-Philosophie
 - o Klarheit in der Zielsetzung
 - o Tiefe Kenntnisse der internen Abläufe, Prozesse, Strukturen und Sortimente
 - o Vollständiges Verständnis der vorhandenen Reports

- Fähigkeiten
 - Besitzt die Fähigkeit einer professionellen und einwandfreien Umgangsform
 - Kann sowohl intern als auch extern schnell eine Vertrauensbasis auf- und ausbauen
 - Hat eine dynamische und ergebnisorientierte Arbeitsweise
 - Verfügt über ein hohes Maß an Selbstdisziplin und Durchsetzungsvermögen
 - Stellt durch seine gute Eigenorganisation sicher, dass die anfallenden Aufgaben und Anforderungen fristgerecht und effizient erledigt werden
 - Ist bereit Verantwortung zu übernehmen und eigenverantwortlich Projekte proaktiv zu implementieren und voranzutreiben
 - Bringt durch seine Erfahrung Impulse und Ideen ein und versteht es, andere hierfür zu begeistern
 - Ist in der Lage Reports zu analysieren und zielführende Maßnahmen selbständig und eigenverantwortlich abzuleiten
 - Verhandlungssicheres Auftreten und Gesprächsführung sind vorhanden
 - Verfügt über eine gute interne und externe Kommunikationsform

Erfolgsmessung:

- Kennziffern
 - Umsatz und Rohertrag im Verhältnis zum Plan (Planerfüllung)
 - Dienstleistungsquote
 - Komplettlieferquote
 - Neukundenquote

Wir bieten:

- Attraktives Gehalt
- Vielseitiges Aufgabengebiet
- Regionales Verkaufsgebiet mit vorhandenen Stammkunden
- Mittelklasse-PKW, auch zur privaten Nutzung (BMW 3er)
- Option: in eigenen Jahren Aufstiegschancen im Unternehmen

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Kündigungsfrist sowie Ihrer Gehaltsvorstellung an:

office@fit4retail.de

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Wolfsgasse 1a, 58239 Schwerte

Tel.: 02304/ 239 03 70