

Unser Mandant ist ein 1989 gegründetes Handelsunternehmen der Mobilkommunikations-Branche, das sich heute zu einem mittelständischen, börsennotierten Unternehmen mit weltweiten Standorten und einem Gesamtumsatz von ca. 285 M€ entwickelt hat. Die Aktivitäten der Gruppe konzentrieren sich hauptsächlich auf den Vertrieb von Mobiltelefonie, Tablets, Zubehör und Andock-Lösungen (Eigenmarken, externe Marken, unter Lizenz vertriebene Marken) sowie die Entwicklung neuer Marktsegmente wie E-Zigarette oder Batterie/Ladegerät/Kabel-Kombinationen. Die Firma zeichnet sich durch ein qualitativ hochwertiges Markenportfolio mit kreativem Design aus (dabei preislich teilweise auf sehr interessantem Niveau), sowie durch große Flexibilität auf den weltweiten Märkten.

Das Unternehmen ist international aufgestellt, steuert alle Aktivitäten aus dem Hauptsitz in Frankreich heraus und agiert in den Ländern sowohl direkt als auch über Vertragshändler oder die eigenen Filialen in Süd- und Osteuropa. Um in dem Geschäftsbereich „Mobiltelefone“ (eigene Marke) das Vertriebsnetz auf dem deutschen Markt auf- und auszubauen (Großhandel, Fach-Einzelhandel aber auch spezifische Handelspartner), suchen wir den

Area-Sales-Manager Deutschland (w/m)
Geschäftsbereich „Mobiltelefone“ (eigene Marke)

Sie sind verantwortlich für das gesamtdeutsche Verkaufsgebiet und berichten direkt an den Vertriebsleiter des Geschäftsbereiches in Frankreich. Sie sind der Garant für das stetige Wachstum auf dem deutschen Markt. Insbesondere:

- übernehmen Sie den strategischen Auf- und Ausbau des Marktes, die intensive Gross-Kundenakquisition, die Weiterentwicklung und Animation des Kundenportfolios (Großhändler, Einzelhandel, Retail);
- betreuen Sie die bestehenden (Gross-) Kunden und übernehmen die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Handel;
- erarbeiten Sie Marketingmaßnahmen für die verschiedenen Marken des Produktportfolios (Eigenmarke, externe Marken, unter Lizenz vertriebene Marken), um diese gezielt bei den Kunden und Handelspartnern herauszustellen;
- erstellen Sie Aktions- und Geschäftspläne für das Gebiet unter Einhaltung von Kosten, Absatzzielen und Gewinnspannen und überwachen die KPIs;
- verhandeln Sie Vertriebsverträge, Umsatzzahlen, Bestellungen und Forecasts, Sell-in, Sell thru & Sell-out;
- überwachen und verfolgen Sie bis zur Auslieferung der Aufträge unter Einhaltung vertraglicher Vereinbarungen;
- sorgen Sie für Kundenzufriedenheit;
- erstellen Sie ein tägliches Reporting über Ihre Aktivitäten.

Ihr Profil

- Sie sind die dynamische, reaktive und autonome Vertriebspersönlichkeit „mit Biss“, die Lust und Freude an einer herausfordernden, selbständigen und verantwortungsvollen Vertriebsaufgabe hat;
- Als erfolgreiche(-r) Vertriebsmitarbeiter(-in) haben Sie bereits bewiesen, dass Sie neue Märkte erobern und entwickeln, sowie Handelspartner operativ und zielorientiert aufbauen, unterstützen und führen können; Sie besitzen sichere Verhandlungsfähigkeiten sowie Überzeugungskraft im Kontakt mit dem Handel;
- Sie bringen Handel- und Branchenerfahrungen, wenn möglich mit Telefon- und Smartphone-Zubehör, mit;
- Sie arbeiten ziel- und ergebnisorientiert (Spanne, Umsatz, Produktleistung, etc.), haben den notwendigen „Biss“;
- Als kommunikationsstarke, sozial kompetente und loyale Persönlichkeit arbeiten Sie gerne im Team;
- Englische Sprachkenntnisse sind unbedingt notwendig, Französisch wäre ein Vorteil aber kein Muss;
- Diese Position erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit (ca. 60%).

Die Stelle ist im Homeoffice zu besetzen und bietet bei steigendem Umsatz sehr gute Perspektiven.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme per Mail unter Referenz-Nummer **DF ASM tel.**

IMS International Management Services
Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg
Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.