

Unser Kunde entwickelt, produziert und vertreibt seit fast vierzig Jahren hochwertige, akustisch wirksame Textilien und Materialien für verschiedensten Lebensräume, die auch anspruchsvollsten architektonischen Anforderungen entsprechen. Das französische, dynamische und moderne Unternehmen ist mit seinen 55 Mitarbeitern führend auf diesem Gebiet und genießt sowohl in Frankreich als auch international einen ausgezeichneten Ruf. Seit über 20 Jahren war die Firma in Deutschland durch einen Handelspartner vertreten. Im Zuge einer Neuorientierung wird der deutsche Markt seit 2 Jahren direkt bearbeitet und um die aktuelle Marktstellung weiter auszubauen und zu verstärken, suchen wir den zukünftigen

Gebietsverkaufsleiter – Business Development (w/m)

Nordrhein-Westfalen & Hessen sowie einige Großkunden in Berlin und München

Ihre Aufgabe

Nach der Einarbeitung im Hauptsitz der Firma in Frankreich, übernehmen Sie die Verkaufs- und Projektentwicklung in Ihrem Gebiet. Sie sind der Garant für ein langfristiges, stetiges Wachstum.

- Als Gebietsverkaufsleiter für diese hochwertigen Produkte, betreuen und beraten Sie Kunden aus sehr unterschiedlichen Bereichen: Entscheidungsträger wie Architekten, Akustiker, Bauherren, aber auch Händler und Bauträger.
- Sie identifizieren Projekte und Bedürfnisse, verstehen Ziele und Auflagen der Kunden, um maßgeschneiderte Lösungen auszuarbeiten.
- Sie arbeiten eigenverantwortlich und bauen langfristige, enge Kundenbeziehungen im Rahmen der Unternehmensstrategie auf.
- Sie sorgen für die regelmäßige Umsatzentwicklung gemäß vorgegebener Ziele und sind verantwortlich für eine reibungslose Projektabwicklung: Akquisition, Verhandlungen, Projektverfolgung. Sie vertreten die Qualität der Serviceleistungen des Unternehmens, respektieren Engagements, begleiten ggfs Installateure und Projekte vor Ort.
- Dazu erhalten Sie die notwendige Unterstützung aller internen Abteilungen: Vertrieb, Ingenieurbüro, Marketing, Produktion, Finanzabteilung, mit denen Sie eng zusammenarbeiten.
- Sie erstellen Aktivitätsberichte, eine verlässliche Kunden- und Projektdatei und führen Marktbeobachtungen durch.

Ihr Profil

- Sie sind die passionierte, starke, dynamische, reaktive Vertriebspersönlichkeit, die Lust und Freude an einer herausfordernden, komplett selbständigen und verantwortungsvollen Vertriebsaufgabe hat.
- Sie haben gehobene und operative BtoB-Vertriebserfahrung, sind „Animateur“ und Business Developer im Bereich hochwertiger Materialien für den Bau. Idealerweise kennen Sie das beschriebene Umfeld von Bautextilien oder ähnlich funktionierende Bereiche, sowie die Arbeitsweise mit Handelspartner, Auftraggeber, Entscheidungsträger wie Architekten, sowie Benutzer/Endkunden;
- Als unternehmerisch denkender Visionär, arbeiten Sie selbstständig und « hands-on », bringen analytische Fähigkeiten mit und haben eine strategische Vorgehensweise, Sie schöpfen Ihre Motivation in der Herausforderung und im Erfolg;
- Sie verstehen Kundenbedürfnisse, können diese interpretieren und haben Sinn für das ästhetisch Schöne;
- Sie arbeiten ziel- und ergebnisorientiert und können mittelfristige Projekte konkret fördern und koordinieren;
- Sie arbeiten selbstständig, organisiert und sind einsatzbereit mit dem notwendigen „Biss“, diese Position erfolgreich auszuüben sowie gesetzte Ziele zu erreichen;
- Sie können sich in einem französisch geprägten Arbeitsumfeld integrieren;
- Sehr gute Deutschkenntnisse und mindestens ausbaufähige Kenntnisse der französischen und/oder englischen Sprache sind notwendig;
- Diese Position erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit im genannten Gebiet und zum Hauptsitz nach Frankreich.

Diese Position ist im Home Office in Nordrhein-Westfalen oder Hessen zu besetzen.

Wenn Sie an dieser herausfordernden Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme mit Lebenslauf per E-Mail unter der Referenz **DF CM Acoustic**.

Nach einem ersten gemeinsamen Gespräch senden wir Ihnen gerne die kompletten Informationen zu dieser Position.

IMS International Management Services SAS

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

Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten
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.

IMS est une SAS au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947