

Unser Kunde ist ein erfolgreiches Familienunternehmen, das mit 150 Mitarbeitern zu den weltweit führenden Produzenten in seinem Bereich zählt. Das Unternehmen entwickelt und fertigt Maschinen zum Fräsen und Polieren von Naturstein, Keramik und Beton.

Deutschland ist einer der wichtigsten Märkte; das Unternehmen ist hier seit 40 Jahren bestens etabliert und hat eine breite Palette an Bearbeitungsmaschinen in Steinmetzbetrieben im Einsatz. Die Marke unseres Kunden steht für Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit

Um im Rahmen einer Neuorganisation die Kundenbetreuung auf dem deutschen Markt zu intensivieren, suchen wir für deutsche Niederlassung eine/n:

Gebietsverkaufsleiter Süd Deutschland – PLZ 7, 8, 9, 0 - (m/w)
Bearbeitungsmaschinen für Naturstein, Keramik und Beton

Ihre Aufgaben

- Übernahme und Betreuung des bestehenden Kundenkreises in Deutschland : 80 % Handwerk und 20 % Industrie
- Aktive Neukundengewinnung zur weiteren Entwicklung der Vertriebsaktivitäten von THIBAUT auf dem deutschen Markt
- Selbstständige Planung und Durchführung von Kundenbesuchen
- Angebotserstellung und Weiterverfolgung bis zum Abschluss
- Regelmäßige Rücksprache mit dem deutschsprachigen Backoffice im Mutterhaus sowie dem Team in Deutschland
- Wettbewerbsbeobachtung und Teilnahme an bereichsrelevanten Messen
- Regelmäßiges Erstellen von Vertriebsberichten und kontinuierlicher Austausch mit dem Management im Mutterhaus

Ihr Profil

- Einschlägige Erfahrung in der Steinindustrie oder einer vergleichbaren Branche durch den Vertrieb von Investitionsgütern, Werkzeug oder Verbrauchsmaterialien
- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Berufsausbildung
- Erfahrung in der Betreuung von Handwerksbetrieben
- Qualitätsbewusstsein und technisches Verständnis
- Starke Persönlichkeit mit Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft
- Ausgeprägte Reisebereitschaft in Deutschland
- Gute Englischkenntnisse für die interne Kommunikation sind unabdingbar

Unser Kunde bietet Ihnen eine verantwortungsvolle und autonome Tätigkeit in einem weltweit tätigen Familienunternehmen in einem erfolgreichen Wachstumsmarkt. Die Aufgabe bietet die Möglichkeit, eine bereits vorhandene Kundenstruktur weiterzuentwickeln und dabei auf eine bekannte Marke und bewährte Technik zu bauen.

Die Stelle ist im Home-Office zu besetzen (PLZ 7, 8, 9, 0).

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter der Referenz **DF Cial Naturstein**.

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

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.