

Unser Kunde entwickelt, produziert und vertreibt seit fast hundert Jahren hochwertige Wandbekleidungen aus verschiedensten Materialien für unterschiedliche Lebensräume, die auch anspruchsvollsten architektonischen Anforderungen entsprechen. Das familiengeführte, dynamische und moderne Unternehmen (18 M€ Umsatz, Sitz BeNeLux) ist führend auf diesem Gebiet und genießt in Zentraleuropa wie auch international in 70 Ländern einen ausgezeichneten Ruf. Seit über 10 Jahren ist die Firma in Deutschland vertreten. Im Zuge einer Neuorientierung soll der deutsche Markt und die aktuelle Marktstellung weiter ausgebaut werden. Dazu suchen wir den allein verantwortlichen

Country Manager Deutschland - Business Development Deutschland (w/m)

Ihre Aufgabe

Nach der Einarbeitung im Hauptsitz der Firma, übernehmen Sie autonom 1) den Ausbau und die Organisation der nationalen Verkaufsstruktur, sowie 2) den Objektvertrieb über Entscheidungsträger. Sie sind der Garant für ein langfristiges, stetiges Wachstum in Deutschland.

- Sie erarbeiten eine effiziente, bundesweite Struktur zur Kundenbetreuung im Segment „Handwerk“ (insbesondere Malerbetriebe) und setzen diese um. Sie stützen sich dabei mittelfristig auf die von Ihnen aufgebaute Organisation (Handelsvertreter und/oder Partner).
- Im zu definierenden eigenen Gebiet kümmern Sie sich um die eher hochwertigen Produkte, betreuen und beraten Kunden aus sehr unterschiedlichen Bereichen: Entscheidungsträger wie Innenarchitekten, Spaceplanner, Bauherren, aber auch Händler und Bauträger. Sie identifizieren Projekte und Bedürfnisse, verstehen Ziele und Auflagen der Kunden, um maßgeschneiderte Lösungen auszuarbeiten.
- Sie sorgen für die regelmäßige Umsatzentwicklung und Ziele, und Sie 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.

Ihr Profil

- Sie sind die von Design, Architektur, modernem Innenausbau, Dekoration und Kunst begeisterte, 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 Innenausbau. Idealerweise kennen Sie das beschriebene Umfeld von Wandbekleidungen (Tapeten, Wandteppiche, etc.) oder ähnlich funktionierende Bereiche, sowie die Arbeitsweise mit Handelspartnern, Auftraggebern, Entscheidungsträgern wie Architekten, sowie Benutzern/Endkunden.
- Als unternehmerisch denkende(r) Visionär(in), 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 familiengeführten Arbeitsumfeld integrieren.
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Kenntnisse der englischen Sprache sind notwendig.
- Diese Position erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit in festzulegende Zielgebiete und zum Hauptsitz ins nahe Ausland.

Diese Position ist im Home Office zu besetzen, idealerweise in Nordrhein-Westfalen, Hessen/RP, Baden-Württemberg, Bayern.

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

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