

Unser Kunde ist ein französisches Start-Up-Unternehmen der Tourismusbranche. Das Unternehmen betreibt seit 2011 ein Netzwerk von Stellplätzen und Service-Stützpunkten für Motorhomes und Camping-Busse. Mit knapp einer Millionen Kunden und 250 Zielen ist unser Kunde die n° 1 auf dem europäischen Markt.

Das Unternehmen möchte nach Deutschland expandieren, um vor Ort das Konzept vorzustellen sowie in allen Tourismus-starken Gebieten Stellplätze und Service-Stützpunkte aufzubauen. Das Potential ist an den Küstenregionen und im südlichen Deutschland stark. Für die deutsche Niederlassung suchen wir daher zum nächstmöglichen Zeitpunkt mehrere

Vertriebsmitarbeiter – Developer (m/w/gn)

Die Stellen sind im Home-Office zu besetzen, Wohnort idealerweise in Schleswig-Holstein/HH/HB/nördliches Niedersachsen oder in Mecklenburg-Vorpommern oder in Bayern/Baden-Württemberg.

Aufgabenstellung

Dem Niederlassungsleiter unterstellt, sind Sie in Ihrem Gebiet verantwortlich für Neukundengewinnung (Kommunalbereiche, Städte, Gemeinden), sowie Beratung und Verkauf des Konzeptes. Sie identifizieren die Entscheider, erarbeiten ein Netzwerk von Kontakten, die Ihnen bei der Erschließung neuer Projekte helfen.

Sie koordinieren die Erarbeitung des schlüsselfertigen Projektes zusammen mit dem Hauptsitz in Frankreich, stellen es vor Ort den Gemeinden und Städten vor und betreuen das Projekt bis zum Abschluss. Dabei sind Sie auch zuständig für die Wettbewerbsbeobachtung, Analyse des zukünftigen Marktpotentials in Ihrem Zielgebiet sowie für die Entwicklung von Verkaufsförderungsmaßnahmen. Eine regelmäßige Teilnahme an Messen und Ausstellungen ist ebenso eine Ihrer Hauptaufgaben. Regelmäßiges Erstellen von Vertriebsberichten gehören auch zu Ihren Aufgaben.

Profil

- Wir suchen flexible, offene, dynamische, selbstständig arbeitende und motivierte Vertriebs-Persönlichkeiten, die Lust und Freude an dieser verantwortungsvollen, interessanten und dynamischen Marktaufbauarbeit haben
- Sie bringen idealerweise Erfahrungen im Vertrieb an Kommunen, Städte und Gemeinden mit, sowie, wenn möglich, bereits gute Kontakte in Ihrem Zielgebiet
- Vertriebspersönlichkeit mit entsprechender Ausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich
Deutsch fließend, ideal aber nicht zwingend notwendig wären Französisch- und / oder Englischkenntnisse
- Verhandlungsgeschick und Organisationstalent, Stressresistenz, Selbständigkeit, Neugierde und Kommunikationsstärke
- Diese Position erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit in Ihrem Gebiet

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme, wenn möglich per Email unter Referenz-Nummer **DF CCP**.

IMS International Management Services SAS
Madame Nathalie Faivre

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 152 2673 6302
nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

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