



THONET

Du bist leidenschaftlicher Vertriebler und hast Erfahrung mit hochwertigen, designorientierten Produkten? Wir suchen zum nächstmöglichen Termin für unser Vertriebsteam einen engagierten

Gebietsverkaufsleiter Berlin / Dresden (m/w/d)

Deine Aufgaben

- Ausbau des Gebietsumsatzes, Ergebnismaximierung und Steigerung des Marktanteils im Gebiet
- Selbständige Endkunden-, Projekt- und Architektenakquise in enger Abstimmung mit den Fachhandelspartnern
- Beziehungsmanagement der bestehenden Objekt- und Wohnmöbelpartner und Schulung deren Verkaufs- und Planungsteams
- Optimierung der Ausstellungspräsentation bei den Handelspartnern
- Bearbeitung von Ausschreibungen
- Akquise neuer Vertriebspartner in allen geeigneten Vertriebskanälen
- Konditionsmanagement und Preisverhandlungen
- Mitgestaltung von Werksbesuchen

Dein Profil

- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der Möbelbranche oder in einer artverwandten Branche
- Erfahrung in der Gewinnung von Projekt- und Zielkunden
- Kontakte zu Ministerien / öffentlichen Trägern / Behörden wünschenswert
- Nachweisbare Erfolge in der Umsatzsteigerung für ein vergleichbares Gebiet
- Starke Kundenorientierung, Beraterqualitäten, Kommunikationsgeschick, Überzeugungskraft
- Erfahrung im Umgang mit CRM, Office-Anwendungen und sozialen Medien
- Kollegialität und Teamplayer-Eigenschaften

Wir bieten eine spannende, eigenverantwortliche Tätigkeit in einem dynamischen Team. Wenn Du Dich angesprochen fühlst, freuen wir uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Deine Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit, die Du bitte an die Personalabteilung, zu Händen von Frau Diana Henkel-Lütteken, sendest.

Wir sind gespannt auf Deine Bewerbung!

THONET GmbH . Diana Henkel-Lütteken . Michael-Thonet-Straße 1 . 35066 Frankenberg
Telefon +49 6451 – 508-121 . diana.henkel-luetteken@thonet.de