



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer Klienten

Sales Manager (m/w/d) - Schnittholz Deutschland | Benelux | Europa

Arbeitsplatz Rheinland Pfalz & Home-Office

inkl. flexibler Arbeitszeiten

Vertrag

Unbefristeter Arbeitsvertrag

Attraktives Gehaltspaket | 30 Tage Urlaub

PKW

Neutrales Dienstfahrzeug – optional zur priv. Nutzung

fakultativ Elektro- bzw. Hybrid-Fahrzeug

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

Jobs.HolzConsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht jeglichen Bewerbern (m/w/d) gleichermassen offen.

*Bitte bewerben Sie sich **nicht via Email**, sondern via unserem digitalen Bewerbungsportal.*

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils werktags zwischen 16.30 Uhr und 19.00 Uhr unter der folgende Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer: 0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® GmbH
Maximilianstrasse 2
D - 80539 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@Holz.Consulting
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet
www.Holz.Consulting
www.HolzHeadHunter.de

Wir denken hierbei an einen echten Branchenkenner (m/w/d) im Vertriebsbereich „Schnittholz“, welcher neben fundierte Fachkompetenz auch profunde Kenntnisse in den Märkten Deutschland & Benelux sowie in den angestrebten Märkten in Gesamt-Europa mitbringt. Im Idealfall haben Sie bereits Sales- & Beratungserfahrung bei einem national oder international tätigen Unternehmen gesammelt. Nach Ihrer Einarbeitungsphase werden Sie das Unternehmen im operativen Vertrieb nach aussen hin vertreten und sich hierbei für die aktive Erschließung neuer, profitabler Geschäftsfelder und die Identifizierung weiterer Wachstumsmärkte zuständig zeigen und somit auch die Verantwortung für den reibungslosen, vertrieblichen Gesamttablauf tragen.

Ihre spannenden Aufgaben:

- Akquisition, Pflege und Betreuung neuer Kunden und länderdefinierter Projekte
- Aufbau von Kundenpartnerschaften auf dem (inter-)nationalen Markt
- Professionelle (Weiter-)Entwicklung und Umsetzung von markt- & produkt-spezifischen Vertriebskonzepten
- Unterstützung bei der strategischen Zukunftsausrichtung (*Produktportfolio & Märkte*)
- Enges Zusammenspiel mit den verschiedenen, involvierten Abteilungen (*Produktion, Einkauf, Geschäftsleitung*)

Fachliche Eckpunkte:

- Sie können nachweisbare Vertriebserfahrung und nachhaltige Vernetzungen auf nationaler und ggf. internationaler Ebene vorweisen
- Fundierte Kenntnisse der relevanten Hauptmärkte und optimalerweise erweiterte, europäische Länder-Marktkenntnisse
- Gelebte Erfahrung in Vertrieb & Sales von (Schnitt-)Holzprodukten
- Mehrjährige, beruflich erfolgreiche Entwicklung eine einer identischen oder thematisch vergleichbaren Position
- Deutsch- & Englischkenntnisse – ggf. plus weitere Sprachkenntnisse

Persönliche Eckpunkte:

- Ausgeprägtes „(Schnitt-)Holzwissen“ & holztechnisches Verständnis
- Echte „Hands-On“-Mentalität im Hinblick auf „Sales & Verkauf“ mit eigenständiger, methodischer und lösungsorientierter Arbeitsweise
- Fähigkeit langfristige und von vertrauen geprägte Kundenbeziehungen aufzubauen
- Soziale und kommunikative Kompetenzen und Konzeptionsvermögen, verbunden mit fairem und kundenorientiertem Umgangstil
- Bereitschaft zur nationalen und internationalen Reisetätigkeit

Unsere Angebote an Sie:

- Betriebliche Altersvorsorge & Erfolgsbeteiligung
- Spannende Aufgaben in einem internat. tätigen Familienunternehmen
- Aktive Zukunftsgestaltung und Ausrichtung des Unternehmens