



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



www.HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

BDM-S-06-14@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermassen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 14.00 Uhr und 18.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

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

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung unter:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® | HolzHeadHunter
84028 Landshut/München

Telefon:
+49 89 94388126

Internet:
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer Klienten

Geschäftsentwickler - Holz (m/w) (Business Development Manager) Region Süd/West

Wir denken hierbei an einen Kandidaten (m/w), welcher sich auf der Suche nach einer ersten, sales-orientierten Herausforderung befindet und neben echten Vertriebsbiss auch ebenso frische und nachhaltig umsetzbare Ideen mitbringt, die in die bestehenden Konzepte eines international aufgestellten Unternehmens optimal einpassbar sind. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie keinesfalls nur die allgemeine Denkweise „Einkauf/Verkauf“ mitbringen, sondern vielmehr auch den praktischen Willen und auch das theoretische Rüstzeug zur wirklichen, innovativen und progressiven Kunden-„Entwicklung“. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie den Klienten im operativen Vertrieb in Ihrer Region weitestgehend selbstverantwortlich nach aussen hin vertreten und sich hierbei auch für die aktive Erschliessung neuer, profitabler Geschäftsfelder und die Identifizierung weiterer Wachstumsmärkte verantwortlich zeigen.

Ihre Aufgaben im Bereich „Marketing & Vertrieb“:

- Professionelle Akquise & Kunden-Entwicklung
- Weiterer Ausbau der starken Marktposition durch die systematische Betreuung bestehender und neuer Schlüsselprojekte
- Aktive Umsetzungsunterstützung von Kundenkonzepten
- Strategische Co-Entwicklung neuer Verkaufsbereiche
- Zukunftsorientierte Vertriebsplanung mit belastbaren IST/SOLL-Analysen
- Tragfähige Markt- und Wettbewerbs-Auswertungen
- Stete Promotion bei Handel, Industrie, Planern und Handwerk

Ihr fachliches Profil:

- Optimalerweise bringen Sie ein -ggf. auch gerade abgeschlossenes- betriebswirtschaftliches/marketingorientiertes Studium oder eine solide Ausbildung in den Bereichen Logistik, Handel, Industrie/Handwerk mit
- Sehr gutes betriebswirtschaftliches Verständnis mit innovativen Markt- & Produkt-Denken

Ihr persönliches Profil:

- Beste verkäuferische Befähigungen
- Marketingorientierter Verkäufer, welcher den Unternehmenserfolg anhand neuer vertrieblicher Aktivitäten und Impulse massgeblich mitprägt und mit grossem Gestaltungs-Spielraum weiterentwickelt
- Strategisch strukturiertes Arbeiten - gepaart mit echter Teamfähigkeit
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit exzellenten Deutsch- und Englisch-Kenntnissen in Wort & Schrift. Mögliche zusätzliche Sprachkenntnisse runden das optimale Kommunikationsbild ab (z.B. Französisch)
- Bereitschaft zur regionalen, nationalen und ggf. europaweiten Reisetätigkeit
- Hohes Mass an zeitlicher und räumlicher Flexibilität

Die administrative Ausübung Ihrer Tätigkeit kann anteilig von Ihrem (*idealerweise in Süd/West-Deutschland befindlichen*) HomeOffice aus erfolgen - gekoppelt mit einer intensiven und für den Sales-Bereich üblichen Reisetätigkeit. Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Gehalt im dem in flachen Hierarchien aufgestellten und stark wachstumsorientierten Unternehmen geboten. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit im Country-Team wird Ihnen zudem ein neutrales Firmenfahrzeug und ein Laptop inkl. iPad zur Verfügung gestellt.