



„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 abschliesslich via Email an:

KKVH-06-15@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 Freitags und Dienstags zwischen 16.00 Uhr und 19.00 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
Theatinerstrasse 11
80333 München

Telefon:
+49 89 94388126

Email:
info@holzconsulting.de

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

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer Klienten:

Key Account Manager (m/w) Moderne Holzbauprodukte (AD mit HomeOffice-Option)

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus den Vertriebsbereich „KVH® & BSH“, welcher neben Fachkompetenz auch profunde Kenntnisse des nationalen Marktes und idealerweise eine Vernetzung mit dem angestrebten Klientel (z.B. Fertighausindustrie) mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie bereits nachhaltige Vertriebserfahrungen in einem Holz(-handels)unternehmen gesammelt haben, welches ganz oder zumindest teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Bauholz - Konstruktionsvollholz, Brettschichtholz, Leimholz usw.

Ihre Aufgaben:

- Konsequente Neukundenakquise mit dem Ziel langfristiger und partnerschaftlicher Kooperationen
- Deutschlandweiter Ausbau der bisherigen Marktposition durch systematische Kundenpflege und individuelle Kundenberatung
- Strategische Erarbeitung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue Verkaufsgebiete und Kundengruppen
- Regelmässige telefonische Betreuung der wichtigen Stammkunden
- Prüfung und Einordnung von Kundenanfragen
- Angebotserstellung, Vertragsverhandlung und Reklamationsbearbeitung
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Eigenverantwortlichkeit bei der Absatz- sowie Umsatzzielsicherung

Ihr fachliches Profil:

- Gute Branchenerfahrung, verbunden mit aktueller Marktkenntnis und einem Netzwerk im allgemeinen Bereich „Konstruktives Bauholz“
- Gute Kenntnis und optimalerweise Vernetzung in der Fertighausindustrie und artverwandter Industrien
- Vertriebserfahrung in der Holzbranche oder in thematisch eng angrenzenden Bereichen
- Kaufmännische bzw. handwerklich branchennahe Ausbildung und/oder technische Ausbildung z.B. im Bereich (Holz-)Ingenieur
- Kenntnis allgemeiner unternehmensrelevanter Prozess- und Vertriebsabläufe, sowie die Fähigkeit, sich rasch und tief in neue produktspezifische Themen einzuarbeiten

Ihr persönliches Profil:

- Echte Freude am aktiven Vertrieb
- Technisches Verständnis, verbunden mit Affinität zum Werkstoff Holz
- Verbindliches Auftreten mit besten verkäuferischen Fähigkeiten
- Kommunikations- & Abschlussstärke im Gespräch mit den Entscheidungsträgern
- Hohe Kundenorientierung und praxisorientiertes Arbeiten
- Motivation, Leistungsbereitschaft und flexible Einsatzbereitschaft

Unser Klient ist ein namhaftes, holzbearbeitendes Mittelstands-Unternehmen in der Mitte Deutschlands mit verschiedenen, direkt angegliederten Weiterverarbeitungsabteilungen. Die organisatorische Ausübung Ihrer Tätigkeit kann somit ggf. anteilig von Ihrem HomeOffice aus erfolgen, verbunden mit einer teilweisen Vorortpräsenz. Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung geboten. Für die Ausübung Ihrer neuen Tätigkeit wird Ihnen zudem ein neutrales Firmenfahrzeug zur Verfügung gestellt.