

AREA SALES MANAGER - SÜDDEUTSCHLAND (M/W/D) STELLENPROFIL



Als Familienunternehmen in dritter Generation entwickeln und fertigen wir seit über sechs Jahrzehnten Funktionsbeschläge aus Kunststoff im Spritzguss- und Extrusionsverfahren für die weltweite Möbelindustrie am Standort Bünde. Motivation, Innovationskraft, Integrität und Langfristigkeit bilden die Grundlage unseres unternehmerischen Handelns.

IHR AUFGABENBEREICH

- Ausbau der Marktposition und Erschließung neuer profitabler Zielmärkte
- Permanente und intensive Analyse von Kundenbedürfnissen sowie Markt-/Wettbewerbssituation
- Intensive Betreuung und Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen
- Akquisition von Neukunden
- Technische Beratung im Außendienst und kaufmännische Betreuung der Kunden
- Projektkalkulation und Angebotsverfolgung
- Zielgerichtete Verfolgung und Erreichung der Umsatzziele

IHR PROFIL

- Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Position
- Nachweisbare Erfolge in der Akquisition von Kunden und Projekten
- Umfassende betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Gutes technisches Verständnis, idealerweise in der Möbelindustrie
- Reisebereitschaft
- Kommunikationsgeschick, Durchsetzungsstärke, Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise

UNSER ANGEBOT

- Dynamisches Arbeitsumfeld geprägt von Teamorientierung und Eigenverantwortung
- Kurze und schnelle Entscheidungswege
- Persönliche und fachliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Mitarbeitererevents
- Sozialleistungen und betriebliche Altersvorsorge

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angaben zum frühestmöglichen Eintrittstermin, Ihrer Gehaltsvorstellung und der Motivation, warum Sie für Nehl arbeiten möchten.

E-Mail: karriere@nehl.com

Bitte verwenden Sie folgenden Betreff: [BEW_Area-Sales-Manager-SUED_Nachname, Vorname].
Fügen Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen im PDF-Format der E-Mail als Anhang hinzu.