



Kähler Design ist ein innovatives dänisches Designunternehmen mit einer fantastischen positiven Entwicklung. Im Zuge unserer Expansion auf dem deutschen Markt, suchen wir eine/n ehrgeizigen Sales Manager/in, der oder die die Leidenschaft hat, den Erfolg von Kähler Design gemeinsam mit einem starken Team weiter auszubauen.

Kähler Design sucht

SALES MANAGER/IN NORDDEUTSCHLAND(M/W)

Postleitzahlen 2, 3 und 4

Ihre Aufgaben:

- Professionelle Betreuung eines bestehenden Kundenstammes in einem definierten Verkaufsgebiet.
- Aktive Akquisition und nachhaltige Bindung neuer sowie bestehender Kunden in einem definierten Verkaufsgebiet.
- Beobachtung sowie Analyse des Marktes und nachhaltige Umsatzsteigerung und Erweiterung des Händlernetzes durch aktive Neukundenakquise.
- Mitwirkung bei Fachmessen
- Ziel- und Budget Verantwortung | Reporting an den Vertriebsleiter Deutschland

Ihr Profil:

- Sie sind bereits im Vertrieb/Außendienst tätig und verfügen über Kontakte in den für uns relevanten Kundengruppen.
- Oder Sie haben sie mindestens 4-5 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Position – z.B. in einem Marken-shop - in Design, Lifestyle, Möbel oder Beleuchtung.
- Wünschenswert wäre, dass Sie bereits mit einer anderen skandinavischen Marke zusammengearbeitet haben.

Als Person sind Sie:

- Designaffin und können sich mit unserer skandinavischen Markenwelt identifizieren.
- Haben Sie den Willen und die Fähigkeit, Ergebnisse zu schaffen, sind teamfähig und wissen den Wert einer guten Zusammenarbeit mit Kollegen und Kunden zu schätzen.

- Sind Sie strukturiert, unabhängig und ehrgeizig.
- Haben Sie ein entwicklungsorientiert, kreatives Denken mit Liebe zum Detail und sind motiviert mit uns zu wachsen.
- Sind Sie flexibel, dynamisch und wachsen mit Freiheit und Verantwortung.
- Sind Sie eigenverantwortliches und erfolgsorientiertes Arbeiten mit einem hohen Maß an Aktivität und Effektivität gewohnt und bereit zu Reisen und regelmäßig auf Ihren Touren zu übernachten.

Wir bieten Ihnen:

- Eine spannende Position mit guten Arbeitsbedingungen in einem dynamischen Unternehmen, mit kompetenten Kollegen in dem eine offene Kommunikation wichtiger Bestandteil des Alltags ist.
- Eine strategische und verantwortungsvolle Vertriebsposition im Angestelltenverhältnis mit großem Gestaltungsspielraum und mit Zukunftsperspektive.
- Ein der anspruchsvollen Tätigkeit angemessenes Gehalt.
- Ein neutraler Firmen-PKW, der auch für die Privatnutzung zur Verfügung steht sowie ein modernes Kommunikations-Equipment.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Ihre Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichem Eintrittstermin, senden Sie bitte bis spätestens 15. April 2018 an unseren Vertriebsleiter, Thorsten Paar. Email. tpa@kahlerdesign.com.

Gern stehen wir Ihnen auch für eventuelle Fragen zur Verfügung.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.