



DOSSIER
für die Position

Sales Manager / Außendienst (m/w/d)

Unser Mandant

Unser Mandant ist ein weltweit tätiger Hersteller für Deckensysteme und beliefert Architektur – Systeme an Fachhändler mit technisch anspruchsvollen und dekorativen Deckenprodukten. Dabei arbeitet man eng mit Architekten und Designern der ganzen Welt zusammen. Das Unternehmen hat den Sitz in Düsseldorf und gehört zu einer weltweit tätigen Gruppe mit Sitz in Rotterdam.

Stellenbeschreibung

Sales Manager / Außendienst (m/w/d)

Ort:	Homeoffice – Südostdeutschland München – Ulm – Passau – Thüringen – Berlin – Leipzig - Dresden
Berichtslinie:	Area Manager
Gehalt:	n.V. und abhängig von der relevanten Erfahrung
KPIs:	siehe Stellenbeschreibung
Firmenwagen:	Ja, auch zur privaten Nutzung.
Reisetätigkeit:	Ja

Ihre Aufgaben

- In Ihrer Funktion sind Sie für die Akquisition neuer Kunden sowie für die Betreuung und technische Beratung der bestehenden Geschäftskunden und Architekten verantwortlich.
- Zu Ihrem weiteren Aufgabengebiet gehört der Vertrieb der Produktpalette und die Umsetzung der Vertriebsziele.
- Außerdem sind Sie zuständig für Produktschulungen bei Kunden und Architekten, Einführung neuer Produkte sowie Wettbewerbs- und Marktbeobachtungen.

Ihr Profil

- Sie bringen nachweisbare Vertriebsfolge als Außendienstmitarbeiter mit, idealerweise im Bereich Decken- und Wandsysteme oder ähnlicher dekorativer Projektprodukte.
- Sie sind kommunikativ, treten sicher auf und bringen ein fundiertes technisches Verständnis mit.
- Eine hohe Reisebereitschaft, Teamorientierung sowie Organisationsstärke runden Ihr Profil ab.

Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber

Eine anspruchsvolle Tätigkeit, die Spaß macht, einen unbefristeten Arbeitsvertrag im Angestelltenverhältnis. Umfangreiche Sozialleistungen wie Urlaubs- / Weihnachtsgeld, Vermögenswirksame Leistungen und eine betriebliche Altersvorsorge. Flache Hierarchien sowie kurze Entscheidungswege. Es erwarten Sie Gestaltungsfreiraum und sympathische Mitarbeiter mit gemeinsamen Werten wie Teamgeist, Respekt und Verantwortungsbewusstsein.

Über BSConsult GmbH

BSConsult ist eine Personalvermittlerin mit Fokus auf Zukunftsbranchen. Wir verstehen uns als Partner und Berater – als Schnittstelle zwischen Ihnen als Kandidaten / Bewerber und unseren Kunden. In einem Gespräch mit Ihnen prüfen wir gemeinsam, inwiefern unser Kunde zu Ihnen und Ihren beruflichen / privaten Wünschen passt.

Unser Ziel ist, sowohl Sie als auch unseren Kunden glücklich zu machen! Das geht nur über einen transparenten und fairen Austausch. Und das ist unser Versprechen!

Ihr Ansprechpartner begleitet Sie von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Projektabschluss und wenn erforderlich auch darüber hinaus. Wir wollen nachhaltig arbeiten und stehen jederzeit zur Verfügung, sollte ein Austausch gewünscht sein. Es gibt keine wechselnden Ansprechpartner.

Ihre professionelle Begleitung in diesem Projekt



Diplom-Kaufmann

Lars Bogatzki

Geschäftsführender Gesellschafter

☎ 0151 – 65 12 88 55
bogatzki@bsconsult.de

Sternstraße 58
40479 Düsseldorf

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Heinrich-Heine Universität Düsseldorf.

Nach einem über dreijährigen Auslandsaufenthalt in Italien zog es mich in die IT – Branche, zunächst als Kaufmännischer Leiter, zuletzt als CFO und COO.

Meine Expertise im Personalwesen reicht bis ins Jahr 2000 zurück. Menschen zusammenzubringen – auf Kandidaten- und Unternehmensseite ist ein spannendes Bestreben. Die Nachhaltigkeit herzustellen eine besonders schöne Herausforderung.

Die nächsten Schritte

Bei Interesse vereinbaren wir ein telefonisches / persönliches Gespräch, in dem erste Fragen geklärt werden.

Ich stelle Ihnen unseren Mandanten, die Vakanz und natürlich auch unseren Bewerbungsprozess vor.

Über eine Kontaktaufnahme würde ich mich sehr freuen.

Ihr


