



Kähler Design ist ein innovatives dänisches Designunternehmen mit einer fantastischen positiven Entwicklung und wir suchen eine/n ehrgeizigen Sales Manager/in, der oder die die Leidenschaftlich hat, den Erfolg von Kähler Design gemeinsam mit einem starken Team weiter auszubauen.

Kähler Design sucht schnellstmöglich

SALES MANAGER/IN SÜDDEUTSCHLAND (M/W)

Postleitzahlen 7, 8 und 9

Ihre Aufgaben:

- Professionelle Betreuung eines bestehenden Kunden stamms 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
- Durchführung und Entwicklung der Vertriebsstrategie
- Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Ziel- und Budget Verantwortung | Reporting an den Vertriebsleiter Deutschland

Ihr Profil:

- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung, und/oder ein Wirtschaftswissenschaftliches Studium
- 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 aus einer ähnlichen Position – z.B. in einem Marken-shop - in Design, Lifestyle, Möbel oder Beleuchtung.
- Sie haben Erfahrungen in der Produktpräsentation auf Messen und Ausstellungen.

Als Person sind Sie:

- Designaffin und können sich mit unsrer skandinavischen Markenwelt identifizieren.
- Haben Sie die Passion, gemeinsam mit unserer Unterstützung unsere Marke im Handel zu platzieren.

- 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 Business-orientiert und haben einen kommerziellen Ansatz für Markt, Kunden und Aufgaben.
- Sind Sie Strukturiert, unabhängig und ehrgeizig.
- Haben Sie ein entwicklungsorientiertes, 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.

Ihre Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichem Eintrittstermin, senden Sie bitte bis spätestens 20. September 2017 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.