

SALES-EXPERTE (m/w/d)

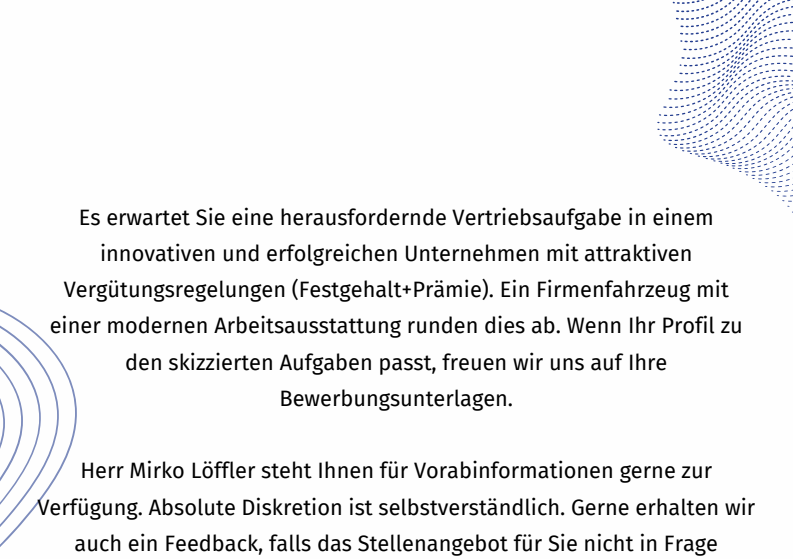
Unser Auftraggeber ist die französische Tochter einer renommierten und etablierten deutschen Unternehmensgruppe im Gastrogerätebau mit umfangreichen und fortschrittlichsten Lösungen im Bereich der gehobenen Küche mit Sitz in der Nähe von Metz.

Aufgaben

- Intensive Neukundenaquise mit dem Ziel, das vorhandene Vertriebsnetz auszubauen.
- Ausbau der Marktanteile und der Gewinnspanne.
- Sortimentsmitgestaltung, sowie die Umsetzung der vereinbarten kurz-, mittel- und langfristigen Ziele und Budgetvorgaben.
- Durch Benchmarking und Reports stellen Sie sicher, dass die von der Generaldirektion festgelegte Politik und Strategie umgesetzt wird.
- Betreuung des gesamten Vertriebsprozesses- vom Erstkontakt bis zum Verkaufsabschluss.
- Durchführung von Produktschulungen.
- Enge Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen der Tochter- & Muttergesellschaft.
- Teilnahme an Messen inkl. Vor- und Nachbereitung.
- Reisen zur Muttergesellschaft in Deutschland, sowie zu Kunden & Dienstleistern in Frankreich.

Ihr Profil

- Für diese anspruchsvolle Aufgabe wird der kaufmännisch orientierte Sales Experte mit nachweisbaren Vertriebserefolgen gesucht, der strategisch denken kann und über intensive Erfahrungen und ein Netzwerk im französischen Markt verfügt.
- Idealerweise kommen Sie aus dem Bereich Gastro-Gerätebau wie z.B. einem Hersteller von Großküchen- oder Bäckereiequipment und verfügen mindestens über einen Bac+2 Abschluss (vergleichbar mit einem dualen Studium in Deutschland).
- Sie besitzen eine technische Sensibilität, welche Ihnen ermöglicht, die technischen Merkmale und die Funktionsweise der Produkte zu verstehen. Zudem beherrschen Sie die gängigen Microsoft-Office-Tools.
- Kenntnisse über ein CAD-Programm wären ein Vorteil.
- Durch Ihre Verkaufs-, Verhandlungs- und Kommunikationstechniken können Sie die Wünsche der Kunden optimal erfüllen und stellen somit eine hohe Kundenorientierung sicher.
- Neben Ihrer französischen Muttersprache sind sichere Deutschkenntnisse aufgrund der Einbindung in den Unternehmensverbund unverzichtbar. Gerne richten wir unser Angebot auch an einen Deutschen mit hervorragenden und verhandlungssicheren Französischkenntnissen.



Es erwartet Sie eine herausfordernde Vertriebsaufgabe in einem innovativen und erfolgreichen Unternehmen mit attraktiven Vergütungsregelungen (Festgehalt+Prämie). Ein Firmenfahrzeug mit einer modernen Arbeitsausstattung runden dies ab. Wenn Ihr Profil zu den skizzierten Aufgaben passt, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

Herr Mirko Löffler steht Ihnen für Vorabinformationen gerne zur Verfügung. Absolute Diskretion ist selbstverständlich. Gerne erhalten wir auch ein Feedback, falls das Stellenangebot für Sie nicht in Frage kommt, aber Sie jemanden mit Interesse an der Aufgabe und der passenden Qualifikation in Ihrem Umfeld kennen.

W+ST Personalberatung GmbH
Landwehrplatz 6-7
66111 Saarbrücken
info@w-st-pb.de
0681-936790