



Key Account Manager (w/m) für moderne Holzbauprodukte (AD mit HomeOffice-Option)

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus den Vertriebsbereich „KVH® & BSH“, welcher neben Fachkompetenz auch profunde Kenntnisse des nationalen Marktes und idealerweise eine Vernetzung mit dem angestrebten Klientel (z.B. Fertighausindustrie) mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie bereits nachhaltige Vertriebserfahrungen in einem Holz(-handels)unternehmen gesammelt haben, welches ganz oder zumindest teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Bauholz - Konstruktionsvollholz, Brettschichtholz, Leimholz usw.

Ihre Aufgaben:

- Konsequente Neukundenakquise mit dem Ziel langfristiger und partnerschaftlicher Kooperationen
- Deutschlandweiter Ausbau der bisherigen Marktposition durch systematische Kundenpflege und individuelle Kundenberatung
- Strategische Erarbeitung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue Verkaufsgebiete und Kundengruppen
- Regelmässige telefonische Betreuung der wichtigen Stammkunden
- Prüfung und Einordnung von Kundenanfragen
- Angebotserstellung, Vertragsverhandlung und Reklamationsbearbeitung
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Eigenverantwortlichkeit bei der Absatz- sowie Umsatzzielsicherung

Ihr fachliches Profil:

- Gute Branchenerfahrung, verbunden mit aktueller Marktkenntnis und einem Netzwerk im allgemeinen Bereich „Konstruktives Bauholz“
- Gute Kenntnis und optimalerweise Vernetzung in der Fertighausindustrie und artverwandter Industrien
- Vertriebserfahrung in der Holzbranche oder in thematisch eng angrenzenden Bereichen
- Kaufmännische bzw. handwerklich branchennahe Ausbildung und/oder technische Ausbildung z.B. im Bereich (Holz-)Ingenieur
- Kenntnis allgemeiner unternehmensrelevanter Prozess- und Vertriebs- Abläufe, sowie die Fähigkeit, sich rasch und tief in neue produktspezifische Themen einzuarbeiten

Ihr persönliches Profil:

- Echte Freude am aktiven Vertrieb
- Technisches Verständnis, verbunden mit Affinität zum Werkstoff Holz
- Verbindliches Auftreten mit besten verkäuferischen Fähigkeiten
- Kommunikations- & Abschlussstärke im Gespräch mit den Entscheidungsträgern
- Hohe Kundenorientierung und praxisorientiertes Arbeiten
- Motivation, Leistungsbereitschaft und flexible Einsatzbereitschaft

Wir bieten Ihnen in einem erfolgreichen und expandierenden Unternehmen hervorragende Perspektiven mit leistungsgerechter Entlohnung. Wenn Sie an dieser beruflichen Herausforderung in unserem Unternehmen interessiert sind, senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Verkäufer (w/m) Innendienst