



Unser Mandant ist ein sehr bedeutender „player“ in der Beleuchtungsindustrie. Durch organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen wurde er zu einem der führenden Anbieter für maßgeschneiderte, energieeffiziente und zukunftsfähige Lichtlösungen. Hier erhält der Kunde die beste Beratung, eine optimale Orientierung und – last but not least – das beste Licht. Dabei greift man auf ein breites Portfolio an Technologien und leistungsfähigen Partnern zurück und konstruiert Einzelkomponenten zu maßgeschneiderten Komplettlösungen – immer perfekt auf das Einsatzgebiet und die Kundenbedürfnisse abgestimmt. Zu letzteren gehören immer mehr Full-Service-Angebote incl. Finanzierungsoptionen, wie u.a. Miete, Leasing, u.v.m. Hierfür suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen leidenschaftlich vertriebsstarken

Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) für die Region Nord/Nordwest.

Ihre Aufgaben

Sie analysieren den Markt, identifizieren und entwickeln Marktchancen und die richtigen Ansprechpartner und überzeugen in der Akquise Ihre Neukunden mit den für sie passenden und individuellen Finanzierungsoptionen (wie z.B. Miete oder Leasing) und zeigen Service- und Kostenoptimierungen, sowie Verbesserungen in der Energieeffizienz auf. Zu diesem Prozess gehören die Verhandlung von Konditionen, Einholung und Erarbeitung von Entscheidungs- und Vertragsunterlagen, sowie die Kommunikationssteuerung zwischen allen Vertragsparteien. Hierbei treten Sie als professioneller Gesprächspartner auf, setzen Ihr fachliches Know-how sicher ein und agieren auf Augenhöhe. Projektfortschritte und -Informationen pflegen Sie selbstständig im CRM-System (Salesforce).

Ihr Profil

- Sie sind ein leidenschaftlicher Vertriebsprofi und verfügen idealerweise bereits über Erfahrungen im Vertrieb von Finanzierungsmöglichkeiten, wie z.B. Miete oder Leasing, bei industriellen Investitionsgütern
- Erfahrung im Projektmanagement und in der Entwicklung und Begleitung von kundenspezifischen Lösungen, hohe Kundenorientierung sowie Spaß und Freude am „Netzwerken“ (extern wie intern)
- Unternehmerisches Denkvermögen, gut organisiert, sehr ehrgeizig, sowie erfolgs- und zielorientiert
- Gute Kommunikationsfähigkeiten, exzellenter Teamplayer auf den sich Kunden und Kollegen verlassen können
- Sie bringen Seriosität und Fachkompetenz mit und strahlen diese auch aus

Das macht die Aufgabe so interessant

Wir bieten Ihnen herausfordernde Aufgaben in einem zukunftsorientierten, innovativen und hochprofessionellen Umfeld, das Gestaltungsfreiräume für Ihre Ideen und Ihr Engagement genauso bereithält, wie weitere Karrieremöglichkeiten. Hier können Sie etwas bewegen und Ihre persönlichen Karrierechancen verwirklichen. Es erwartet Sie ein hochmotiviertes und qualifiziertes Team von Kollegen und ein harmonisches Umfeld. Sie erhalten eine intensive Einarbeitung, einen sehr modernen und attraktiven Arbeitsplatz, sowie die Möglichkeit aus dem Home-Office heraus zu arbeiten. Die dazugehörige IT-Technik wie PC, iPad, Mobile Phone, Drucker und Bildschirm wird selbstverständlich gestellt. Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und nicht zuletzt eine leistungsgerechte Vergütung und ein Firmen-PKW (auch zur privaten Nutzung) runden das äußerst attraktive Angebot ab.

Kontakt

Wenn wir Sie für diese reizvolle Aufgabe begeistern konnten, würden wir Sie gerne kennenlernen und freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zur Verfügbarkeit und Ihren Einkommensvorstellungen bitte ausschließlich per E-Mail an: G.Malzkorn@malzkorn-mc.de.

Selbstverständlich wird Ihre Kontaktaufnahme absolut vertraulich behandelt.

MMC – Malzkorn Management Consultants

Schwalenbach 2a | 53940 Hellenthal | Tel. [0049 176 6234 9666](tel:004917662349666)