

Sales Manager regional m/w

Süddeutschland / Schweiz / Österreich

Säuglings- und Babyausstattung

Unternehmen

- **Europazentrale** eines global agierenden Herstellers von Säuglings- und Baby Accessoires mit eigener Marketing und Vertriebsorganisation
- **Herstellung und Vertrieb** von Markenprodukten für die Absatzkanäle Baby-/ Spielwaren-Fachhandel, Möbelmärkte und Drogeriefilialen
- **Innovation, hoher Qualitätsanspruch und Marktführerschaft** innerhalb einiger Sortimentsbereiche und einiger Länder
- **kleine, schlagkräftige Vertriebsorganisation** für Deutschland und Europa seit über 10 Jahren aktiv im europäischen Markt
- **expansiv, finanziell unabhängig, erfolgreich**
- **Konzernumsatz** im neunstelligen Bereich
- **Sitz der Europazentrale** in Norddeutschland

Aufgaben

- **mitverantwortlich** für die **strategisch ausgerichtete Absatz-, Umsatzplanung** der regional zugeordneten Handelspartner in Baden-Württemberg/Bayern bzw. in der Schweiz und in Österreich
- **Auf- und Ausbau neuer sowie bestehender Kundenkontakte** in den zugeordneten Verkaufsregionen mit der **Zielsetzung** das Absatz-/Umsatzpotential der Markenprodukte weiter auszubauen
- Führen von **strategischen, zielorientiert vorbereiteten** und konzeptionellen Verkaufsgesprächen mit dem Einkauf der Handelspartner
- **Durchführung von Verkaufsschulungen vor Ort** mit dem Verkaufspersonal der Handelskunden
- **umsetzungsverantwortlich** für **Konzeption** und **Durchsetzung** der jeweiligen **Jahreszielabsprachen** einschließlich **permanenter Optimierung der Sortimente**
- **Budget-, Deckungsbeitrags- und Ergebnisverantwortung** für die zugeordneten Verkaufsgebiete/Kunden
- **ständige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung** mit **Berichtspflicht**
- Teilnahme an den jeweiligen Fachmessen und Handelsbörsen

Anforderungen

- **Abitur und abgeschlossene kaufmännische Ausbildung**
- **Praxiserfahrungen im Vertriebsaußendienst** der Markenartikelindustrie (FMCG) innerhalb der Bereiche **Mode/ Textil, Spielwaren, Hardware**, idealerweise im Kundenumfeld **Babyausstattung oder Spielwarenfachhandel von Vorteil**
- **selbstverständlicher Umgang** mit **betriebswirtschaftlichen Kennzahlen**
- **persönliche Kundenkontakte** in den Verkaufsgebieten **Bayern/Baden-Württemberg bzw. Schweiz/Österreich von großem Vorteil**
- **sehr gute englische Sprachkenntnisse** in Wort und Schrift
- **strategisch ausgerichtete Verkäuferpersönlichkeit** mit Verhandlungs- und diplomatischem Geschick
- **versiert im Umgang** mit **MS-Office**
- **mobil – belastbar – durchsetzungsstark**
- **analytisch – strategisch – eigeninitiativ**
- **kosten- und verantwortungsbewusst**

Angebot

- **dem Leiter Vertrieb direkt verantwortlich**
- **verantwortliche Übernahme** der Position **»Sales Manager regional m/w«** Süddeutschland bzw. Schweiz/Österreich mit entsprechender Einarbeitung
- **Jahreseinkommen, Rahmenbedingungen und erfolgsabhängige Prämienregelungen sind der Position angemessen**
- **Dienstfahrzeug** steht auch zur **privaten Nutzung** zur Verfügung, **Laptop, Mobiltelefon**
- der Wohnort sollte sich in **räumlicher Nähe zum jeweiligen Vertriebsgebiet** befinden (zentral in Bayern/ Baden Württemberg und Grenznahe Schweiz oder in Österreich)

Antwort

Um den Bewerbungsablauf im beiderseitigen Interesse zu optimieren, bitten wir um **Zusendung Ihrer kompletten Bewerbungsunterlagen mit sämtlichen Zeugnissen, lückenlosem Tätigkeitsnachweis**, Nennung Ihres **letzten Ist-Einkommens**, sowie Angaben von Referenzen und des **frühestmöglichen Eintrittstermines** *per eMail* an:

bewerbung@hobbhahn.de

Florian Hobbhahn Gesellschaft für Personal-Marketing und Consulting mbH
Postfach 40 13 60

63278 Dreieich

Sperrvermerke werden **selbstverständlich streng beachtet**

Position 186001

FLORIAN HOBBAHN  PERSONALBERATUNG

Gesellschaft für Personal-Marketing und Consulting mbH