



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](https://www.jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht bitte jedem Bewerber (m/w/d) gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 20.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer: 0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

[HolzHeadHunter.de](https://www.holzheadhunter.de)

Ihr mögliches Erstgespräch kann gerne flexibel via Online-Meeting oder persönlich. Treffen erfolgen.

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theaterstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@Holz.Consulting
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet
www.Holz.Consulting
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag

Sales Manager (m/w/d) - Holz Deutschland & Europa

Vertrag Unbefristeter Arbeitsvertrag & Äusserst attraktives Gehaltspaket

PKW Neutrales Dienstfahrzeug - optional zur privaten Nutzung
optional Elektro- bzw. Hybrid-Fahrzeug

Arbeitsplatz Rheinland Pfalz & HomeOffice
inkl. flexibler Arbeitszeiten und optimaler Vereinbarkeit von Beruf & Familie

Wir denken hierbei an einen Kandidaten (m/w/d), welcher sich als Vollblut-„Vertriebsmitarbeiter“ auf den Weg zu seinen sowohl Bestandskunden (*Deutschland & Benelux u.a.*), als auch Neukunden in Gesamt-Europa macht und dort seine Produktpalette und deren Vorteile mit holz-technischem Sachverstand und verkäuferischem Geschick dem breiten Abnehmerkreis (*Holzgrosshandel, Baustoffhandel, erweiterte Industrien usw.*) in der Praxis vorstellt. Im Idealfall haben Sie bereits Sales- & Beratungs-Erfahrungen bei einem national oder international tätigen Unternehmen gesammelt, welches Ihr zukünftiges Produktspektrum in den Bereichen „Schnittholz, Hobelware & Pellets“ abgebildet hat.

Aufgaben:

- Sales- & holz-orientierte Kundenbetreuung - inkl. Neukundenaquise
- Professioneller Verkauf - verbunden mit nachhaltiger Preisgestaltung
- Co-Erstellung & Umsetzung effektiver Vertriebspläne im Hinblick auf Produktportfolio, Kundenstruktur, Volumen und Preis
- Entwicklung von Ideen zur Produktpalette & Erschliessung von Märkten
- Allgemeine Marktbeobachtung
- Enges Zusammenspiel mit den verschiedenen, involvierten Abteilungen (*Produktion, Einkauf und Geschäftsleitung*)
- Teilnahme an internen/externen Meetings, Veranstaltungen und Messen

Fachliche Eckpunkte:

- Fundierte Kenntnisse der relevanten Hauptmärkte und optimalerweise erweiterte, europäische Länder-Marktkennntnisse
- Gelebte Erfahrungen in Vertrieb & Sales von (Schnitt-)Holzprodukten
- Mehrjährige, beruflich erfolgreiche Entwicklung in einer identischen oder thematisch vergleichbaren Position
- Deutsch- & Englischkenntnisse - plus ggf. weitere Sprachkenntnisse

Persönliche Eckpunkte:

- Ausgeprägtes „(Schnitt-)Holzwissen“ & holz-technisches Verständnis
- Echte „Hands-On“-Mentalität im Hinblick auf „Sales & Verkauf“ mit eigenständiger, methodischer und lösungsorientierter Arbeitsweise
- Fähigkeit langfristige und von Vertrauen geprägte Kundenbeziehungen aufzubauen
- Soziale und kommunikative Kompetenzen und Konzeptionsvermögen, verbunden mit fairem und kundenorientiertem Umgangsstil
- Bereitschaft zu ein- und mehrtägigen Dienstreisen

Unser Angebot an Sie:

- Betriebliche Altersvorsorge, Weihnachtsgeld, Erfolgsbeteiligungen
- Spannende Aufgaben in einem internat. tätigen Familienunternehmen
- 30 Tage Urlaub/Jahr inkl. verbindl. Urlaubszusagen für die Ferienzeiten
- Intensive Einarbeitung von und mit erfahrenen Kollegen
- Mitarbeitererevents & regelmässige Weiterbildungen (Produktschulungen, Verkaufstrainings usw.)