

Unser Mandant ist ein international erfolgreicher Hersteller designorientierter Produkte im Umfeld Living/Interior mit Sitz in NRW.

Vor allem in Vertriebskanälen und Kundengruppen wie z.B. Online Handel / E-Commerce, Filialisten, Shop-Systemen etc. soll die Markenbekanntheit nachhaltig gesteigert werden.

Hierfür suchen wir eine leidenschaftliche Persönlichkeit (m/w) mit Begeisterung für den aktiven Vertrieb eines emotional ansprechenden Produkts als

Sales Manager/in New Business Development E-Commerce / Other Channels – Markenartikel

Ihre Aufgaben:

- Marktanalyse und Ausarbeiten von kanal- und kundenspezifischen Angeboten und Konzepten
- Erschließen neuer Absatzmärkte in Vertriebskanälen und Kundengruppen wie z.B. Online / E-Commerce, Filialisten
- Akquise neuer Kunden und Umsetzung der erarbeiteten Strategie bei und mit dem Kunden
- Budget- und Forecast-Erstellung; Umsatz- und Ergebnisplanung
- Enge Zusammenarbeit mit den relevanten Abteilungen im Haus

Ihr Profil:

- Praxiserfahrung im Vertrieb / Verkauf, idealerweise aus Branchen wie Konsumgüter / FMCG, Markenartikel
- Beschäftigung mit den sich stark im Wandel befindlichen Absatzwegen und -märkten
- Kenntnisse im Onlinehandel / E-Commerce / Digital Business
- Analytisch, strukturiert, fokussiert
- Reisen (DE und Europa)
- Sicheres Englisch

Wir bieten:

- Eine topaktuelle Aufgabenstellung in einem etablierten aber modernen mittelständischen Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Umfassende Einarbeitung, leistungsgerechte Vergütung und kreative Mitarbeit am weiteren Wachstum der Marke

Erste Fragen richten Sie bitte vertrauensvoll an **Matthias Krüger** oder **Sabine Lieske**, Tel. 09221 9573-0. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) unter Angabe der **PN 1218014TX** online an info@kvp-ku.eu. Diskretion wird ausdrücklich zugesichert.

KRÜGER / VÄTH



KRÜGER / VÄTH Personal- und Unternehmensberatung BDU, bietet Ihnen **mehr als 30 Jahre Erfahrung im Executive Search**. Besuchen Sie uns unter www.kvp-ku.eu.