

Unser Mandant ist ein wirtschaftlich gesundes, von Kontinuität geprägtes Familienunternehmen. In der Textilindustrie hat er einen wohlklingenden Namen und besetzt in seinem Marktsegment eine Poleposition. Er ist die Adresse für Textilien unterschiedlicher Einsatzzwecke mit den Portfolio-Schwerpunkten Objekttextil, Heimtextil, Geweben für die weiterverarbeitende Industrie im Bereich der Mode und Technische Textilien, sowohl mit Kollektion als auch mit individuellen Kundenentwicklungen für die weiterverarbeitende Industrie. Entsprechend vielseitig sind die vertrieblichen Möglichkeiten, die wir strategisch ausbauen wollen.

Hierfür suchen wir eine aufgeweckte und tatkräftige Persönlichkeit, die sich im Vertrieb weiterentwickeln möchte, auch im Export in Richtung angrenzende Länder, als

JUNIOR SALES MANAGER

(m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Analyse und Aufbereiten von potentiellen Märkten in hilfreichem Austausch mit der Geschäftsleitung
- Planvolle Akquisition von Neukunden mit dem Ziel langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Lösungsorientiertes Begleiten des Kunden von der Entwicklung bis zum Vertragsabschluss
- Vor- und Nachbereiten von Terminen inkl. Reiseplanung und Angebotsbearbeitung
- Enge teamorientierte Zusammenarbeit im Verkauf und mit den anderen Abteilungen im Haus
- Kontinuierliches Identifizieren neuer Möglichkeiten und Business Development
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, fachbezogenen Veranstaltungen etc.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung und erste Berufserfahrung, gerne mit Bezug zu Textil, Bekleidung, Accessoires etc. (aber kein Muss)
- Begeisterung für Vertrieb, z.B. als Außendienst, Customer Service, Account Manager, im Export als Area Sales Manager oder im Handel mit dem ‚Drang nach draußen‘
- Technisches Verständnis, lösungsorientierte Arbeitsweise, Neugier und Lernwilligkeit
- Eigeninitiative und Organisationsvermögen
- Sympathisches, gewinnendes Auftreten mit Empathie und Kommunikationsstärke
- Gutes Englisch; weitere Sprachkenntnisse wären top
- Reisebereitschaft, auch international

Wir bieten:

- Eine familiäre Unternehmenskultur, in der Wertschätzung und Teamgeist großgeschrieben werden
- Eine Möglichkeit, sich als Persönlichkeit und im Vertrieb weiterzuentwickeln
- Einen langfristigen Arbeitsplatz in einer reizvollen Metropolregion in Süddeutschland

Erste Fragen richten Sie bitte vertrauensvoll an unsere Beraterin **Elisabeth Krüger** oder **Ulrike Berner**, Tel. 09221 9573-0. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) unter Angabe der **PN 1219029TX** 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.