

Unterstützen Sie unseren Mandanten als

Sales Manager (m/w/d) Großküchengeräte Zentraleuropa

Das Unternehmen:

- deutsche Niederlassung eines weltweit führenden Anbieters im Bereich Food-Service-Equipment
- innovative Produktpalette auf höchstem technologischen Niveau
- **Arbeitsort:** Zentrale im Großraum Siegen/Gießen, mobiles Arbeiten (Homeoffice) möglich

Ihre Perspektiven:

- Ausbau und Weiterentwicklung des Geschäftsfelds Retail in Zentraleuropa (D/A/CH, Benelux, Osteuropa)
- Erfüllung der budgetierten Verkaufs- und Margenziele durch konsequente Umsetzung von Verkaufsaktivitäten sowie Entwicklung jährlicher Verkaufspläne
- Funktion als Schnittstelle zum Key Account Management, zum Händler- und Servicenetzwerk sowie zum Produktmanagement, um Kundenerwartungen und mögliche Expansionsbereiche zu verstehen
- Teilnahme an regionalen/lokalen Veranstaltungen sowie aktive Präsenz auf relevanten Messen
- Durchführung von Wettbewerbsanalysen (Produkte, Preisgestaltung, Strategie und Trends)
- Vorbereitung und Durchführung technischer Produktpräsentationen bzw. -demonstrationen
- Empfehlung von Produkterweiterungen, -anpassungen oder -änderungen auf Grundlage von Marktfeedback und erhöhtem Verkaufspotenzial

Ihre Voraussetzungen:

- Studienabschluss oder erfolgreich abgeschlossene Ausbildung in einem relevanten Fachgebiet sowie entsprechende Berufserfahrung
- mehrjähriger Track-Record im Vertrieb/Verkauf technischer (Küchen-)Geräte für den Retail-Markt sowie gute Kenntnis der Strukturen und Zusammenhänge im Bereich Retail/Filialgeschäft (Supermärkte, Tankstellen, Franchise-Gastronomie, Backshops etc.)
- ausgeprägte Ergebnisorientierung und Sensibilität für die Bedarfe der Kunden, insbesondere in unterschiedlichen Segmenten und Ländern
- gute Führungsqualitäten und Fähigkeit, andere zu entwickeln und zu motivieren
- hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten auf allen Ebenen
- integre Persönlichkeit mit "Can-do"-Einstellung, unternehmerischem Antrieb und Hands-on-Mentalität
- große Affinität zu Technik sowie erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen
- Erfahrung im Umgang mit Salesforce.com von Vorteil
- sehr gutes Englisch in Wort und Schrift sowie Bereitschaft zu Dienstreisen innerhalb Europas

Ihr nächster Schritt:

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe der Kennziffer **ST21-104**. Bei Fragen stehen Ihnen unsere Berater **Sebastian Hergott** und **Oliver Fraatz** unter **Tel. +49 (0) 40 525 00 40** zur Verfügung. Diskretion sichern wir Ihnen zu.

[Direkt bewerben](#)

Dr. Schmidt & Partner Group

Postfach 13 46
22803 Norderstedt (Hamburg)

karriere@drsp-group.com
www.drsp-group.com

DRSPGROUP
Executive Search