
- Job Spezifikation -
Position: Verkaufsberater Bayern*
Projektnummer: 13399

Vertraulichkeitserklärung

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind streng vertraulich und können datenschutzrechtlichen Bestimmungen unterliegen. Sie dürfen ausschließlich im Rahmen des Beratungsmandats der Pape Consulting Group AG (nachfolgend PCG genannt) für die Besetzung der o. g. Position verwendet werden, sind nur für die daran beteiligten Personen bestimmt und dürfen nicht weitergegeben oder anderen zugänglich gemacht werden. Auf Verlangen der PCG ist dieses Dokument zurückzugeben oder samt etwaiger Vervielfältigungen zu vernichten bzw. in jedweder gespeicherten Form zu löschen.

Jeder Empfänger dieses Dokuments ist verpflichtet, die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere die Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), einzuhalten. Die PCG übernimmt für etwaige Verletzungen der hier niedergelegten Vertraulichkeitspflicht sowie datenschutzrechtlicher Bestimmungen keine Haftung; im Fall einer Inanspruchnahme durch Dritte stellt der diesen Bestimmungen gegebenenfalls zuwiderhandelnde Empfänger dieses Dokuments die PCG von jedweder Haftung frei.

*) Alle Bezeichnungen und Beschreibungen der Position beziehen sich auf und gelten gleichermaßen für männliche und weibliche Kandidaten.

PAPE Consulting Group AG Personalberatung
Herzog-Heinrich-Straße 18
80336 München
Tel.: 089 899 3606
www.pape.de

München, den 25.10.2019

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

- Job Spezifikation - Projektnummer: 13399 -



Ihr Berater:
Andreas Schönemann
FON 089 899 3606

Unser Mandant ist ein erfolgreiches, inhabergeführtes Unternehmen. Als kreativer Lösungsanbieter rund um das Thema Verpacken und Versenden hat man sich mit maßgeschneiderten Lösungen und pfiffigen Ideen einen Namen gemacht. Herausragend dabei ist die Kompetenz und der Ideenreichtum als Hersteller von Pack- und Arbeitstischen nach Kundenwunsch. Um die wachstumsstarke und interessante Region Bayern noch besser zu entwickeln und die Chancen zu nutzen suchen wir im Auftrag einen

Verkaufsberater Bayern

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

Das inhabergeführte Unternehmen lebt eine moderne Unternehmenskultur, in dem Werte wie Vertrauen, Freiheit, Offenheit und gegenseitige Wertschätzung die Basis für Innovation und Wachstum bilden. Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit; Ertragswachstum und Mitarbeiterentwicklung sind dabei keine Gegensätze, sondern bilden miteinander vereint, den Boden für eine nachhaltige erfolgreiche Entwicklung. Eine besondere Chance für alle, die in konservativen Firmenkulturen an Grenzen stoßen und mit Freiheit und Eigenverantwortung etwas anfangen können.

Die Position

Sie initiieren, managen und verwirklichen Verpackungs-Projekte bei bestehenden, vor allem aber bei neuen Kunden
Gemeinsam mit Ihren Kollegen im Innendienst und der Verpackungsentwicklung sorgen Sie für eine reibungslose und effiziente Kommunikation und Information
Sie agieren als Projektleiter
Sie sorgen dafür, dass Informationen über Kunden, Besuche und Projekte nachvollziehbar und zeitnah im CRM-System hinterlegt werden
Sie managen sich, Ihre Zeit und Ihr Gebiet professionell und effektiv
Sie setzen sich hohe Ziele und finden die Wege, um sie zu erreichen
Sie nutzen die Kompetenzen des gesamten Teams aus Managern, Entwicklern, Verkäufern und Innendienstkollegen, um Top-Kunden zu entwickeln
Im Ergebnis: Ein attraktives Gehaltssystem mit finanziellen Entwicklungsmöglichkeiten, die Chance, Verantwortung zu übernehmen und selbstständig zu arbeiten, sowie ein PKW der Mittelklasse zur privaten Nutzung.

Der ideale Kandidat

Wir freuen uns über die Bewerbung von Top-Verkäufern, die etwas bewegen wollen und die ihre Fähigkeiten schon bewiesen haben. Je mehr Sie dabei als Verkäuferpersönlichkeit und Verkaufsstrategie gefragt waren, um so besser. Im Einzelnen erwarten wir folgende Kompetenzen und Eigenschaften:

Nachweisliche Erfahrungen und Erfolge im Bereich "Vertrieb von Verpackungslösungen oder technischen Produkten, die kundenindividuell geplant und realisiert werden"

Erfahrungen im Projektmanagement

Gute solide (Aus-)Bildung, am besten kaufmännische und/oder technische Ausbildung ergänzt durch Weiterbildungen, auf jeden Fall aber eine gute Allgemeinbildung

Ausgeprägte kommunikative und soziale Fähigkeiten, die sich darin äußern, dass man gern mit Ihnen spricht und Ihnen gern zuhört

Gute analytische und planerische Fähigkeiten (Kundenanalyse und Kundenplanung)

Teamplayer, der es versteht, abteilungsübergreifend zusammengesetzte Teams zu führen, ohne Vorgesetzter zu sein

Fähig und in der Lage, dem Kunden rechenbare betriebswirtschaftliche Vorteile aufzuzeigen

Sehr selbstständige, strukturierte Arbeitsweise gepaart mit Drive, Selbstmotivation und positiver Energie

Kein EGO-Typ, der den großen Zapfen heraushängen lässt, sondern ein positiver Mensch, der Resonanz erzeugt und empathisch ist

Kontakt

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden sie Ihre Unterlagen inkl. Gehaltsvorstellung als PDF-Dokument an unseren zuständigen Berater: Andreas Schönemann, Pape Consulting Group AG, Tel. 089 / 899 3606 (Office)

<mailto:andreas.schoenemann@pape.de>