

AIRLEBEN

Seminar

LUFTDICHTHEIT VON LUFTLEITUNGEN AUS BLECH

Dichte Luftleitungen montieren.

Erfurt 9. September 2014

Anmeldung und weitere Infos:

www.airleben.com



FLIR SYSTEMS

Seminar

THERMOGRAFIEANWENDER

Anwendungsmöglichkeiten erfahren.

Friedrichsdorf 1. September 2014

Berlin 10. September 2014

Kaufbeuren 25. September 2014

Düsseldorf 30. September 2014

Anmeldung und weitere Infos:

www.flir.com



SYSTEMAIR

Seminar

STADION-TOUR 2014

Luftqualität mit zusätzlicher Energieeinsparung durch Wohnungslüftung.

Mönchengladbach 4. September 2014

Leipzig 11. September 2014

Stuttgart 18. September 2014

Hannover 25. September 2014

Anmeldung und weitere Infos:

www.systemair.de



DALLMER

Seminar

BRANDSCHUTZTIPPS MIT BLOCKBUSTER

Praxistipps und Erläuterung relevanter

Richtlinien.

Sulzbach 17. September 2014

Anmeldung und weitere Infos:

www.dallmer.de



KALDEWEI

Seminar

BODENEbenen DUSCHEN – SO EINFACH

GEHT'S

Praxisseminar 2014 für Fachhandwerker

Ahlen 1. September 2014

Anmeldung und weitere Infos:

www.kaldewei.de



VIEGA

Fachsymposium

PLANEN IN 360°

Notwendigkeit einer integralen Planung.

Leipzig 16. September 2014

Anmeldung und weitere Infos:

www.viega.de/symposium



DURAVIT

Seminar

TECHNIK SENSOWASH

Meißen 17. September 2014

Hornberg 22. September 2014

TECHNIK BADMÖBEL

Meißen 29. September 2014

Anmeldung und weitere Infos:

www.duravit.de



KERAMAG

Seminar

BÄDERWERKSTATT

Basis-Seminar

Ratingen 4. bis 5. September 2014

Anmeldung und weitere Infos:

www.keramag.de



Ewald W. Schneider®

...wir sind seit 1989 die Vertriebswege- und Branchenspezialisten

Personalberatung

Training

Managementberatung

Unternehmensnachfolge

Arbeitgebermarke

Vertriebsrepräsentant (m/w) Küchen- und Möbelhandel

Schlüsselposition beim Innovationsführer für energieeffiziente Warmwassersysteme

Entwicklung und Ausbau des Geschäfts im Küchen- und Möbelfachhandel

Arbeitsort: Homeoffice mit bundesweiter Verantwortung Wohnortpräferenz PLZ 6 - 9

Das Unternehmen:

Unser Mandant ist ein innovatives, inhabergeführtes Unternehmen, dessen Technologien und Produkte höchste Ansprüche an Komfort und Effizienz in der modernen Gebäudetechnik erfüllen. Die Grundintention, die Warmwasserbereitung und -bereitstellung zu optimieren, treibt unseren Mandanten voran. Gelebtes Unternehmertum, Ideenreichtum, Innovationskraft und hochqualifizierte Mitarbeiter, sind die Basis für internationale Markterfolge und höchste Auszeichnungen.

Die Aufgabe:

- Innerhalb des deutschen Marktes sind Sie der erste Ansprechpartner/-in für den Küchen- und Möbelfachhandel
- Sie analysieren den Markt, erarbeiten Verkaufs- und Marketingstrategien und setzen selbst die richtigen Prioritäten für die Markterschließung.
- Sie bilden Ihr Netzwerk mit den relevanten Personen und Handelsstandorten, stellen kundenbezogene Sortimente zusammen und kümmern sich um die markengerechte Präsentation in Showrooms.
- In enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung erarbeiten Sie Angebote, verhandeln diese und sorgen für die Umsetzung.
- Regelmäßig bereisen Sie Ihr Verkaufsgebiet und berichten direkt an die Geschäftsführung.

Die Anforderungen:

- Nach Ihrer erfolgreich abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung/Studium oder einer vergleichbaren Qualifikation, haben Sie bereits mit nachweislichem Erfolg Produkte an den Küchen- und Möbelhandel verkauft.
- Idealerweise verfügen Sie bereits über ein Netzwerk und Erfahrungen im Vertrieb der Küchensystemtechnik.
- Gesucht wird eine Person, die in der Küchengerätetechnik zu Hause ist und die Leidenschaft für energiesparende Techniken mitbringt.
- Sie gehen Ihre Aufgaben konzeptionell mit klarer Ergebnisorientierung an und setzen diese pragmatisch um.
- Sie sind kommunikationsstark, verfügen über diplomatisches Geschick, ein sicheres Auftreten und sind in der Lage, Personen von sich zu überzeugen.

Das Angebot:

- Wir bieten Ihnen die einmalige Gelegenheit, ein spannendes Business in einem Zukunftsmarkt von Beginn an zu entwickeln und umzusetzen.
- Sie sind eingebettet in ein junges, erfolgreiches und ambitioniertes Vertriebs-Team, welches für den Job extrem viel Leidenschaft entwickelt.
- Sie erhalten viel Freiraum in der Organisation Ihres Arbeitsumfeldes und in der Umsetzung Ihrer Ziele.
- In dieser Schlüsselposition ergeben sich bei Erfolg gute Karrierechancen.
- Die Arbeit vom Homeoffice aus, sowie ein attraktives und leistungsorientiertes Gehalt, inklusive eines auch privat zu nutzenden Firmen Pkws, runden unser Angebot ab.

Können wir Sie für diese Herausforderung begeistern?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen. Bitte senden Sie Ihren Lebenslauf sowie ein Anschreiben (inkl. Angabe der **Kennziffer: 853KG**, Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit) als Microsoft Word- oder PDF-Dokument an uwe-wenzel@ewald-w-schneider.de. Bitte beachten Sie, dass wir im ersten Schritt noch keine Zeugnisse oder Referenzen benötigen.

Für erste Fragen steht Ihnen Herr Uwe Wenzel unter der Telefonnummer 0151 52 44 20 26 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

Ihre Gesprächspartner:



Ewald W. Schneider®
+49 (0)171-3665482
info@ewald-w-schneider.de



Uwe Wenzel
Ewald W. Schneider KG
+49 (0)151-52442026
uwe-wenzel@ewald-w-schneider.de

