

DAS SIND WIR

Inter Link steht als internationale Marke, erfolgreiches Furniture Label mit klarer und durchgängiger Kollektionshandschrift in der Branche. Seit über 15 Jahren sind wir die No.1 im drop-shipment und im eCommerce. Wir versorgen Deutschland und Europa aus unserer eigenen Produktion in Brasilien / Logistik mit nachhaltigen, klimafreundlichen und natürlichen Massivholzmöbeln. K/D Homestyle- Livingfurniture wie IKEA.

Einmalig: Kein anderer Furniture Hersteller bietet diese gesamte Prozesskette europaweit an. Unsere DNA, unser Erfolgsmodell.

Die gesamt Prozesskette - eigene Herstellung / Produktion - Logistik - Fullfillment - Marketing, Fotostudio, Contentdept. - bis zum „Drop-shipment EU weit“, liegt in unseren Händen. Unsere Produkte eignen sich hervorragend für alle Ziel - und Altersgruppen, versch. Styles. Genauso bunt wie unsere Designs und Artikel ist auch unser work setting. Um diese Erfolgsgeschichte/Ausbau der Marktposition weiter fortzuschreiben, suchen wir einen „Sales Manager B2B“ mit Leidenschaft und Dynamic für Homestyle. Mit Begeisterung für neue Ideen und Lösungen. Mit Freude am Teamwork und dem gemeinsamen Erfolg.

**Du fühlst Dich in der „sales-welt“ zu Hause und hast Persönlichkeit und Drive? WOW!
Dann suchen wir Dich.**

Key-Account Manager B2B (m/w/d)

DEINE AUFGABEN:

- Bestandskundenbetreuung sowie Akquise von Neukunden im Möbelhandel, E-Commerce, Versandhandel in **Nord-Deutschland** mit dem Ziel, Ausbau unserer Marktposition.
- Führen von zugewiesenen high account customer.
- Neuplatzierung von Innovationen/Entwicklungen
- Führen von Verhandlungen mit Kunden über Umsatz-, Werbungemaßnahmen bis zum erfolgreichen Vertragsabschluß.
- Kontinuierliche Markt- Modell- Wettbewerbsbeobachtung.
- Mitwirkung bei der vertrieblichen Ziel- Maßnahmen- Produkt- Budgetplanung, sowie Produktentwicklung und Trends.
- Markt- und Mitbewerberbeobachtung.
- Beziehungsmanagement.
- Planung, Verantwortung und Erreichung der Umsatzziele mit Nachhaltigkeit.
- Regelmäßiger Austausch mit Vertriebskollegen und Zusammenarbeit mit den Fachbereichen über Produktqualitäten, Beschaffenheit, Argumentationen über unsere Produkte.
- Eigenverantwortliche Entwicklung der zugewiesenen Umsätze.
- Reisetätigkeit und Messen.

DEIN PROFIL:

- Du verfügst über einen erfolgreichen betriebswirtschaftlichen Studienabschluss, oder eine vergleichbare Qualifikation mit langjähriger Berufspraxis im Vertrieb mit Ergebnisverantwortung.
- Hohe Vertriebsorientierung mit ausgeprägtem Verhandlungs- Präsentationsgeschick.
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten.
- Unternehmerische Denkweise und Handeln mit hoher Zahlenaffinität.
- Durchsetzungsvermögen und Entscheidungsstärke.
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office-Anwendungen und ERP Navision Kenntnisse von Vorteil.
- Lösungsorientiertes, eigenverantwortliches und strukturiertes Handeln sowie Teamfähigkeit.

Was bieten wir?

- Eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Position mit viel Gestaltungsmöglichkeiten um Deinen Verantwortungsbereich nachhaltig zu prägen.
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einer globalen, zukunftsorientierter Unternehmensgruppe.
- Flache Hierarchien und eine offene Kommunikationskultur in einem jungen, erfahrenen Team.
- Eine attraktive Vergütung einschließlich Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung und weitere benefits.
- Hochmoderne schicke Büros, Arbeitsplätze und IT auf dem neusten Speed-Softwarestand.

WORAUF WAREST DU?

- Bewirb Dich jetzt bei uns mit Deinem Lebenslauf, relevanten Unterlagen und der Info, wann Du starten kannst.
- Hr. Frédéric Gentes (COO) freut sich auf Deine Bewerbung per E-Mail an: gentes@interlink-sa.com

Unsere aktuelle Website:
www.interlink-sa.com

Ihr Inter Link Team Worldwide
Inter Link SAS
Z.A. Du Niederwald
67470 Seltz, France

- (Wir befinden uns direkt an der Grenze Karlsruhe / Baden-Baden, der besten Region Deutschlands)

