



SALES DACH – DRIVING GROWTH

WERDEN SIE UNSERE NÄCHSTEN REGIONAL SALES MANAGER? (M/F/D)

Sie haben Freude daran, Märkte zu entwickeln, neue Kunden zu gewinnen und langfristige Partnerschaften aufzubauen?

Sie kennen den deutschen Möbelmarkt und möchten Verantwortung für ein eigenes Verkaufsgebiet übernehmen – mit zusätzlichem Fokus auf Österreich und die Schweiz?

Dann werden Sie Teil von HOUE und übernehmen Sie eine zentrale Rolle bei der

Weiterentwicklung unseres Geschäfts in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Für den weiteren Ausbau unseres Vertriebs suchen wir zwei Regional Sales Manager (m/f/d):

· **Region 1: Deutschland – PLZ 0–6**

· **Region 2: Deutschland – PLZ 7–9 sowie Österreich & Schweiz**

ÜBER DIE POSITION

Als Regional Sales Manager übernehmen Sie die eigenverantwortliche Entwicklung Ihres Verkaufsgebiets und tragen maßgeblich zum weiteren Wachstum von HOUE in der DACH-Region bei.

Sie berichten direkt an unseren Head of Sales Europe und arbeiten eng mit ihm sowie unseren internationalen Sales- und Marketingteams zusammen.

Gemeinsam mit unserem bestehenden Regional Sales Manager und dem jeweils anderen Regional Sales Manager bilden Sie ein starkes, regional aufgestelltes Vertriebsteam für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Ihr Fokus liegt auf der Entwicklung bestehender Retail-Kunden, der Gewinnung neuer Handelspartner sowie dem Ausbau des Projekt- und Contract-Geschäfts.

Sie identifizieren neue Marktchancen, bauen langfristige Beziehungen zu relevanten Entscheidern auf und begleiten Kunden und Projekte von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Dabei sind Sie das Gesicht von HOUE in Ihrer Region und tragen maßgeblich dazu bei, unsere Marke und unsere Marktposition in Deutschland sowie – abhängig von Ihrem Verkaufsgebiet – in Österreich und der Schweiz weiter auszubauen.

IHRE REGION

Sie sind regelmäßig bei Kunden und Partnern vor Ort und entwickeln Ihr Verkaufsgebiet eigenständig.

Die beiden Positionen sind geografisch wie folgt aufgeteilt:

Regional Sales Manager – Region 1
Deutschland, PLZ-Gebiete 0–6

Regional Sales Manager – Region 2
Deutschland, PLZ-Gebiete 7–9, sowie Österreich und Schweiz

Der Wohnort sollte idealerweise innerhalb des jeweiligen Verkaufsgebiets liegen oder eine gute Anbindung an das gesamte Verkaufsgebiet ermöglichen. Ein Wohnsitz innerhalb des Gebiets ist jedoch keine Voraussetzung.

Sie bringen die Bereitschaft mit, regelmäßig innerhalb Ihres Verkaufsgebiets zu reisen und Kunden, Handelspartner sowie Projektkunden persönlich zu betreuen.

IHRE VERANTWORTUNGSBEREICHE

Zu Ihren zentralen Aufgaben gehören:

- Entwicklung und Ausbau des HOUE-Geschäfts in Ihrem Verkaufsgebiet.
- Betreuung und strategische Weiterentwicklung bestehender Retail-Kunden und Handelspartner.
- Gewinnung neuer Händler, Key Accounts und strategischer Geschäftspartner.
- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Retail-, Contract- und Projektgeschäft.
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Architekten, Innenarchitekten, Projektentwicklern, Planern, Hoteliers und professionellen Einkäufern.
- Aktive Akquise und Begleitung von Projekten – von der frühen Planungsphase bis zum Auftrag.
- Präsentation der HOUE-Kollektionen bei Händlern, Architekten, Projektkunden und weiteren relevanten Partnern.

- Entwicklung individueller Kunden- und Vertriebspläne sowie konsequente Nachverfolgung von Leads, Angeboten und Projekten.
- Analyse von Markt- und Verkaufsdaten sowie Identifikation neuer Wachstumschancen.
- Umsatzverantwortung für die betreuten Kunden und die jeweilige Region.
- Teilnahme an Messen, Events, Kundenterminen und relevanten Branchenveranstaltungen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem jeweils anderen Regional Sales Manager, dem Head of Sales Europe sowie den internen Teams.
- Regelmäßiges Reporting und Austausch über Markt-, Kunden- und Projektentwicklung.

RETAIL & PROJEKTGESCHÄFT

Die Position verbindet zwei wichtige Wachstumsbereiche von HOUE.

Im **Retail** entwickeln Sie langfristige Partnerschaften mit ausgewählten Händlern und Key Accounts. Sie sorgen für nachhaltiges Umsatzwachstum, eine starke Markenpräsenz und eine erfolgreiche Einführung unserer Kollektionen.

Im **Projektgeschäft** sind Sie frühzeitig in relevanten Projekten präsent.

Sie bauen Beziehungen zu Architekten, Planern, Projektentwicklern, Hoteliers und professionellen Einkäufern auf und positionieren HOUE als starken Partner für hochwertige Outdoor-Lösungen.

Sie verstehen es, unsere Produkte nicht nur zu verkaufen, sondern Kunden und Partner hinsichtlich Design, Funktion, Material und Qualität kompetent zu beraten.

Im **Projektgeschäft** sind Sie frühzeitig in relevanten Projekten präsent.

IHR PROFIL

Wir suchen überzeugende Vertriebspersönlichkeiten mit ausgeprägtem Unternehmergeist und Freude daran, ein eigenes Verkaufsgebiet aktiv zu entwickeln.

Idealerweise bringen Sie mit:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, vorzugsweise in der Möbel-, Design-, Interior-, Outdoor- oder Lifestyle-Branche.
- Erfahrung im Retail und/oder Contract- bzw. Projektgeschäft.
- Erfahrung in der Akquise und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen.
- Ausgeprägte Verhandlungs- und Abschlusstärke.
- Ein gutes Gespür für Design, Marken und hochwertige Produkte.
- Unternehmerisches Denken und eine starke kommerzielle Orientierung.
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise.
- Hohe Eigeninitiative und Freude daran, neue Türen zu öffnen.
- Sicheres und professionelles Auftreten bei unterschiedlichen Gesprächspartnern.
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse.
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb des Verkaufsgebiets.

WAS WIR BIETEN

Eine eigenständige und abwechslungsreiche Vertriebsposition in einem ambitionierten, international wachsenden dänischen Designunternehmen.

Sie erhalten die Möglichkeit, ein attraktives Verkaufsgebiet aktiv zu entwickeln und den weiteren Ausbau von HOUE in Deutschland, Österreich und der Schweiz maßgeblich mitzugestalten.

Wir bieten Ihnen:

- Eine eigenständige Regional-Sales-Position mit hoher Verantwortung und großem Gestaltungsspielraum.
- Direkte Zusammenarbeit mit unserem Head of Sales Europe.
- Verantwortung für einen wichtigen europäischen Wachstumsmarkt.
- Eine abwechslungsreiche Kombination aus Retail- und Projektgeschäft.
- Eine starke dänische Designmarke mit klarer Positionierung und internationalen Wachstumsambitionen.
- Kurze Entscheidungswege und ein internationales, engagiertes Team.
- Moderne Arbeitsmittel und flexible Arbeitsbedingungen.
- Firmenwagen.
- Enge Zusammenarbeit mit unseren Teams in Dänemark und Deutschland.
- Teilnahme an internationalen Messen, Events und Kundenterminen.

INTERESSIERT?

Sie möchten einen attraktiven Markt aktiv entwickeln, starke Kundenbeziehungen aufbauen und eine internationale Designmarke in Deutschland, Österreich und der Schweiz repräsentieren?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung als Regional Sales Manager (m/f/d).

Bitte geben Sie in Ihrer Bewerbung an, für welche Region Sie sich interessieren:

Region 1: Deutschland – PLZ 0–6

Region 2: Deutschland – PLZ 7–9 sowie Österreich & Schweiz

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung und Ihren Lebenslauf an: job@houe.com

Betreff: Regional Sales Manager – Region 1 oder Region 2

Bei Fragen zur Position wenden Sie sich gerne an:

Casper Christensen

+49 160 33 22 315

Head of Sales Europe

rund 50 Mitarbeitenden. Unser Hauptsitz befindet sich in naturnaher Umgebung in Ry, Dänemark. Darüber hinaus sind wir in Kopenhagen sowie mit Tochtergesellschaften in Deutschland und den USA vertreten.

HOUE steht für Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion. Wir schützen unterschiedliche Perspektiven und Hintergründe und ermutigen alle qualifizierten Kandidatinnen und Kandidaten, sich zu bewerben. Wir beurteilen Bewerbungen ausschließlich nach Kompetenzen, Erfahrung und Potenzial.

Certified

