

HOUE



AREA SALES MANAGER (m/w/d) - DACH

ÜBER DEN JOB

Eine großartige Gelegenheit, bei HOUE einzusteigen, einer hochwertigen und modernen Designmarke im Bereich Außen-/Innenmöbel und Beleuchtung in einem eindrucksvollen Design mit hohem Komfort.

ZWECK DER STELLE

Als Teil unserer ambitionierten Wachstumsstrategie sucht HOUE einen selbständigen, geschäftstüchtigen und engagierten Area Sales Manager zur Unterstützung unseres Retail & Contract Market in der DACH-Region. Diese Position bietet ein breites externes Betätigungsfeld mit Schwerpunkt auf der Entwicklung des Umsatzes auf dem deutschen, österreichischen und schweizerischen Markt. Der ideale Kandidat verfügt über Erfahrung im Einzelhandels- und Objektvertrieb und hat ein starkes Netzwerk innerhalb der Architektur- und Designbranche, einschließlich Architekten, Innenarchitekten, Planern und Fachhändlern für Möbel und Beleuchtung.

IHRE AUFGABEN

Mit einer echten Leidenschaft für den Verkauf und einer operativen Denkweise werden Sie auf intelligente Weise neue Möglichkeiten durch die Zusammenarbeit mit unserem Team und externen Partnern, wie Distributoren, Planern und Fachhändlern, schaffen. Als integrierter Bestandteil der Organisation, pflegen und entwickeln Sie Kundenbeziehungen mit dem Ziel, den Umsatz im DACH-Raum zu steigern. Dies umfasst die Präsentation und den Besuch von Kunden sowie die Repräsentation der Marke HOUE auf Veranstaltungen und Fachmessen. Sie verfolgen regelmäßig aktive und potenzielle Anfragen und Angebote und beraten Kunden oft vom Konzept bis zum fertigen Projekt. Durch fundierte Kenntnisse der Marke HOUE und ihrer Designs werden Sie neue Geschäftsmöglichkeiten auf dem DACH-Markt identifizieren, pitchen und umsetzen, einschließlich der Entwicklung neuer Kundensegmente in der Region. Sie stellen die erfolgreiche Durchführung von B2B-Kooperationen und Prozessen sicher.

DER IDEALE BEWERBER/IN

- Sie haben Erfahrung im Vertrieb in der Designbranche, idealerweise mit Einzelhandels- und/oder Projekt-Erfahrung.
- Sie sind vertraut mit der Zusammenarbeit und Kommunikation mit internen und externen Interessengruppen.

- Sie haben ein hohes Energieniveau, sind wettbewerbsfähig und wollen gemeinsam mit Ihren Kollegen und externen Partnern gewinnen.
- Sie sind detailorientiert und haben ein ausgeprägtes technisches Verständnis für die Produkte, mit denen Sie arbeiten, und beherrschen Deutsch und Englisch in Wort und Schrift. Ein allgemeines Verständnis der dänischen Sprache ist ein Plus.

WIR BIETEN

- Individuelle Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten
- Flexibles Arbeitszeitmodell
- Kollegiales Arbeitsumfeld
- Sie werden Teil einer nicht hierarchischen und dynamischen Organisation sein, die sich durch hohe Energie, gegenseitigen Respekt und Unabhängigkeit auszeichnet
- Moderne Arbeitsmittel und Firmenwagen
- Umfangreiche Einarbeitung und Schulungen an unseren Standorten in Ry Dänemark & Hamburg.

SIND SIE INTERESSIERT?

Diese Position bietet eine herausfordernde und eigenständige Aufgabe, in einem wachsenden Unternehmen. Sie haben die Möglichkeit, ein wichtiger Repräsentant der Marke HOUE in der DACH-Region zu werden und eine einflussreiche Rolle mit einem hohen Maß an Selbständigkeit in einem attraktiven Markt zu spielen.

Wir bitten Sie, sich so bald wie möglich zu bewerben, da wir Bewerbungen fortlaufend bearbeiten. Ihre Bewerbung wird mit äußerster Diskretion behandelt.

Für weitere Informationen zu dieser Position wenden Sie sich bitte an Casper Christensen unter Tel.: +49 160 33 22315 oder per E-Mail: cch@houe.com, Country Manager DACH.

STANDORT

Unser Showroom befindet sich am Fischmarkt in Hamburg, und es ist wünschenswert, dass Sie von dort ausarbeiten, wenn Sie nicht auf Reisen sind - (Hamburg ist bevorzugt, aber keine Voraussetzung für den Job, wenn der richtige Kandidat kommt). Rechnen Sie mit etwa 60-70 Reisetagen pro Jahr.