

AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

KREBS Consulting – der Name steht für über 10 Jahre Erfahrung in der Werkzeugbranche und herausragende Beratungsleistungen. Das Unternehmen vermittelt Mittelständigen- und Großunternehmen, aber auch Konzernen, Fach- und Führungskräfte bis hin zur Top Management Ebene im Vertrieb & Marketing, sowie beratend in strategischen und operativen Fragen zur Seite. Unsere Auftraggeber profitieren vom Know-how der Werkzeugbranche, sowie die individuelle Lösungsfindung. Die langjährige Branchenzugehörigkeit befähigt das Unternehmen erstklassige „Insiderberatung“ anzubieten, um somit unseren Klienten „Maßanzüge“ zu schneiden.

**DIE NR.1 DER UNTERNEHMENS- UND
PERSONALBERATUNG DER WERKZEUGBRANCHE**



Job. Business. Management.

KREBS Consulting

Business Development Specialist NORD

Firmenprofil

Unser Mandant ist weltweit führender Hersteller von Handwerkzeugen, Elektrowerkzeugen und Zubehör mit Konzernstruktur. Seit seiner Gründung im Jahr 1843 hat sich das Unternehmen stets verpflichtet, Profis in aller Welt klug konstruierte zur Verfügung zu stellen, die strapazierfähig, wegweisend und der jeweils anstehenden Arbeit gewachsen sind. Im Zuge einer Nachfolgeregelung im Gebiet Norddeutschland suchen wir für unseren Mandanten einen Business Development Specialist zur Betreuung der Endkunden im industriellen Umfeld, in Verbindung mit deren Handel.

Aufgabengebiet

- ◆ Eigenverantwortliche Betreuung und Ausbau der Geschäfte mit bestehenden regionalen und überregionalen Endkunden
- ◆ Vorstellung des Unternehmen und dessen Konzepte beim Endkunden
- ◆ Besuch und Betreuung der Fachhändler in Zusammenarbeit mit der Gebietsleitung
- ◆ Durchführung von Produktdemonstrationen und Trainings beim Handel und beim Endkunden
- ◆ Umsatz- und Margenverantwortung für Handwerkzeuge, Elektrowerkzeuge und Aufbewahrungslösungen im Gebiet
- ◆ Angebotsmanagement und -kalkulation sowie Durchführung von Preisverhandlungen
- ◆ Organisation und Unterstützung bei regionalen und überregionalen Messen inkl. praktischen Vorführungen

Anforderungsprofil

- ◆ Kaufmännische oder technische Ausbildung wie Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel, oder BWL Studium
- ◆ Berufserfahrung im Außendienst im Bereich der Elektrowerkzeuge oder der werkzeugnahen Branchen wünschenswert
- ◆ Technisches Verständnis für gewerblich genutzte Elektro- und Handwerkzeuge sowie Zubehör
- ◆ Sicherheit im Umgang in Vertragsverhandlungen sowie Kommunikationsstärke und Erfahrung bei Präsentationen
- ◆ Hohe strategische und konzeptionelle Kompetenz sowie Organisationstalent
- ◆ Gute MS-Office-Kenntnisse und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- ◆ Überdurchschnittlich hohe Reisebereitschaft in der verantwortlichen Region, sowie für Messen und Meetings

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen! Bitte schicken Sie uns per Mail unter info@krebs-consulting.com Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 3 MB) unter Angabe der Projekt-Nr.: 20-17031, sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihrer frühestmöglichen Verfügbarkeit. Sie haben noch Fragen? Wir sind gern für Sie da. Kontaktieren Sie uns unter **+49(0) 06431 212499 0** oder www.krebs-consulting.com