

## Wachstumsmarkt: Systemlösungen mit leistungsstarker SW für B2B im HR-Bereich

### Ihr künftiger Arbeitgeber:

Unser Auftraggeber (eigentümergeführt und mittelständisch) ist ein expansives, profitables Unternehmen und zählt zu den **marktführenden Anbietern** in seinem Bereich. Als Systemhaus bietet er **integrierte Komplettlösungen für Zeit- und Zutrittsmanagement, BDE sowie Personaleinsatzplanung**. Seine Wachstumsraten waren in seiner Kernregion in den vergangenen Jahren zweistellig.

Um auch in der Hauptstadt Berlin und in dem prosperierenden Umland dessen Vertriebsaktivitäten weiter zu intensivieren und auszubauen, suchen wir für die noch zu gründende Niederlassung und die zu betreuende Vertriebsregion Nordost zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie, den fachlich und persönlich überzeugenden, agilen und erfolgshungrigen Vertriebsprofi als Niederlassungsleiter. Ihr **Homeoffice** sollte verkehrsgünstig und idealerweise zentral in der Region Berlin / Brandenburg gelegen sein. Damen und Herren sind uns gleichermaßen willkommen.

# Leitung und Aufbau Vertriebsniederlassung Berlin / Brandenburg

### Ihre Aufgaben:

Unseren derzeitigen Service-Stützpunkt entwickeln Sie mit den steigenden Umsatzzahlen (aktuell von Ihrem Homeoffice aus) zu einer Niederlassung, indem Sie die vorhandenen Marktpotentiale heben. Als „Kopf und Motor“ der künftigen Niederlassung erkennen Sie bereits heute die Marktchancen, definieren die Absatz-, Umsatz- sowie Ergebnisziele und setzen diese mit den noch zu rekrutierenden KollegINNen erfolgreich um.

Zu Ihren Aufgaben zählen insbesondere:

- Erschließung und Ausbau der Vertriebsregion Nordost/Berlin
- Akquisition und Betreuung von OEM Kunden
- Profit/Loss-Verantwortung für die Vertriebsniederlassung
- Erstellung der jährlichen Verkaufsbudgets
- Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtung

### Ihre Qualifikation:

Am besten passen Sie, wenn Sie im aufgezeigten Bereich beruflich zu Hause sind oder in **artverwandten Bereichen** (B2B, insbes. ERP-Systeme, Warenwirtschaftssysteme, CRM) bereits über umfassende Erfahrung im Vertrieb verfügen. Darüber hinaus zeichnen Sie Ihre bisherigen, nachweisbaren Vertriebsfolge aus und empfehlen Sie.

Auf der Basis einer kaufmännischen und/oder technischen Ausbildung haben Sie sich zielgerichtet weiterqualifiziert. Den routinierten Umgang mit den gängigen Software- und Kommunikations-Tools sowie CRM-Systemen betrachten wir als eine Selbstverständlichkeit.

### Ihr Profil:

Sie sind nicht nur Vertriebler durch und durch, sondern verfügen auch über Führungsstärke und wollen künftig auch Verantwortung für ein Team übernehmen. Ihre Persönlichkeit ist geprägt durch ein hohes Maß an Selbständigkeit, Engagement sowie Motivations- und Kommunikationsstärke. Ihr gewinnendes und sicheres Auftreten überzeugt Kunden und KollegINNen.

### Ihre Bewerbung:

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Ihren CV/Lebenslauf sowie Ihre Dokumente senden Sie unter der **Projekt-nummer 9230520** an uns als beauftragte Beratungsgesellschaft: [personal@kohlerundkollegen.com](mailto:personal@kohlerundkollegen.com).

**Ihr Berater, Herr Karl F. Kohler**, wirkt im Rahmen seines Mandats bei der Besetzung dieser Position mit und wahrt jede von Ihnen gewünschte Diskretion. Auch **außerhalb der klassischen Bürozeiten** erreichen Sie Herrn Kohler unter **0171 / 1 42 62 25**. Die Berücksichtigung evtl. Sperrvermerke ist dabei selbstverständlich. Weitere Informationen finden Sie unter: [www.kohlerundkollegen.com](http://www.kohlerundkollegen.com)