

Ideen sind der Anfang von allem.

Manchmal muss es ein bisschen mehr sein: größer, bunter, außergewöhnlicher. Was der Kunde dann benötigt, ist ein Komplettanbieter für die besonderen Momente. Jemand, der nicht nur mit außergewöhnlichen Ideen glänzt, sondern auch sein Handwerk versteht und den dazugehörigen Service bietet.

Die Thamm GmbH ist mit zwei deutschen Standorten Marktführerin im Bereich von grafischen Lösungen für Messe- und Ladenbau, Point of Sale und Architektur. Wir verfügen über umfassendes Know-How im großformatigen Digitaldruck sowie in der Konzeption und Realisierung von Profilsystemen und anderen dreidimensionalen Gestaltungen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Standort Bonn einen

**thamm gmbh**

gorch-fock-straße 2  
53229 bonn  
tel 0228 - 403 68-0  
fax 0228 - 403 68-55  
info@thamm.de  
www.thamm.de

## **Vertriebs- /Business Development-Profi (m/w/d, 80-100%)**

### Aufgaben

- Entwickeln von Vertriebsansätzen für neue Geschäftsfelder und Anwendungen
- Mitwirkung bei der Erarbeitung von unterstützenden Marketingmaßnahmen
- Neukundenakquise (Fokus) und Key Account Management

### Profil

- Mehrjährige Erfahrung mit eigenverantwortlicher Tätigkeit in den Bereichen Vertrieb und/oder Business Development
- Mehrjährige Erfahrung in der Vermarktung technischer Dienstleistungen, vorzugsweise in der grafischen Industrie und/oder mit Bezug zu (Innen-)Architektur
- Affinität und Erfahrung im Bereich Marketing
- Selbständiges Arbeiten
- Kommunikationsstärke, hohe Sozialkompetenz

### Umfeld und Arbeitsbedingungen

- Dynamisches, junges Team
- Abwechslungsreiche Tätigkeit
- Vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten für eine initiative Persönlichkeit
- Attraktives, ergebnisorientiertes Vergütungsmodell

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung im PDF Format per E-Mail mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen an [anfang@thamm.de](mailto:anfang@thamm.de), die wir selbstverständlich vertraulich behandeln.