

## Die Menschen machen den Unterschied

Wir sind ein dynamisches, motiviertes, erfolgreiches Team und gehören mit unseren beiden deutschen Standorten Bonn und München zu den führenden Anbietern im Bereich von grafischen Lösungen für Messe und Ladenbau, den POS – Point of Sale und Interior.

Unser Familienunternehmen wird von der Inhaberin geführt.

Sind Sie ein motivierter Vertriebler und bereit für eine neue Herausforderung? Dann entdecken Sie Ihre Karrierechancen bei thamm. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) POS – Point of Sale

für die Vertriebsregion Nordrhein-Westfalen – im Homeoffice oder / und in der Zentrale in Bonn

Ihre Aufgaben:

- kompetente Beratung und aktiver Verkauf unserer Produkte rund um den POS – Point of Sale
- selbstständige Betreuung und Weiterentwicklung unserer Handelspartner im Vertriebsgebiet
- gezielte Neukundengewinnung durch Akquisition von Kunden und Key Accounts
- kontinuierliche Optimierung und Erweiterung der Vertriebsstrukturen, Umsetzung unserer Vertriebsstrategie
- eigenverantwortliche Realisierung der gemeinsam definierten Vertriebsziele in Ihrem Verkaufsgebiet
- beobachten und analysieren der Markt- und Wettbewerbssituation
- Reisetätigkeiten überwiegend innerhalb des Verkaufsgebiets
- Teilnahme an Messen

Ihr Profil:

- Sie haben eine kaufmännische, medien- und / oder werbetechnische Ausbildung abgeschlossen.
- Sie haben bereits mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst gern in den Bereichen POS-Marketing oder zuliefernder Branchen aus diesen Bereichen sammeln können.
- Sie sind eine überzeugende, kommunikative Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung und empathischen, interkulturellen Kompetenzen.
- Sie verfügen über ein gutes Verhandlungsgeschick und eine hohe Verkaufs- und Abschlusssicherheit.
- Sie sind zuverlässig, haben Spaß an der Arbeit im Team; und ein hohes Engagement in Ihrer Tätigkeit mit Hands-on-Mentalität runden Ihr Profil ab.
- Sie sind sicher im Umgang mit MS Office.
- Ihr (zukünftiger) Wohnort mit Homeoffice sollte idealerweise zentral im Vertriebsgebiet liegen.
- Sie verfügen über eine gültige Fahrerlaubnis (PKW)

Gute Gründe für thamm. Wir bieten Ihnen

- eine langfristige Perspektive in einem innovativen und erfolgreichen Unternehmen
- eine intensive Einarbeitung und Vorbereitung auf Ihre neue Aufgabe
- Mitarbeiter-Coaching und -Weiterbildung
- eigenverantwortliches Arbeiten und Mitarbeit in einem erfolgreichen Team
- ein attraktives Gehaltspaket mit Leistungskomponente
- ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung, erstklassige IT-Ausstattung, Diensthandy
- einen sicheren Arbeitsplatz in einem wachsenden, zukunftsorientierten Familienunternehmen

Wenn Sie sich für die ausgeschriebene Stelle interessieren, bewerben Sie sich jetzt im PDF-Format mit Angabe Ihres Gehaltswunsches sowie Ihrer Verfügbarkeit per E-Mail an [anfang@thamm.de](mailto:anfang@thamm.de).