

VAKANTE STELLE

Vertriebsleitung Spanien (m/w/d)

zum nächstmöglichen Termin

Unser Unternehmen

Out of the blue KG ist einer der renommiertesten Anbieter von Geschenkartikeln/Trendartikeln und Wohndekoration in Europa. Eine interessante Auswahl an Spielwaren, modischen Accessoires und Haushaltsartikeln rundet unser Sortiment ab. Wir beschäftigen mehr als 100 Mitarbeiter an unserem Hauptsitz in Lilienthal und in unserem Einkaufsbüro in Hongkong.

Ihre Aufgaben

- Sie verantworten die Vertriebsaktivitäten und -ergebnisse für Ihr Verkaufsgebiet Spanien sowie die Gestaltung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für dieses Land.
- Des Weiteren sind Sie zuständig für alle anfallenden Arbeiten im Verkaufsdienst für das o.g. Gebiet von der Angebotserstellung, Auftragsbearbeitung bis zu Fakturierung, Reklamationsbearbeitung sowie Zusammenarbeit mit dem Forderungsmanagement und Provisionsabrechnung.
- Betreuung von Großkunden und Einkaufsketten inkl. Preiskalkulation und Vertragsprüfung und -Abwicklung.
- Sie führen ein Außendienstteam, bestehend aus zurzeit insgesamt sieben freien Handelsvertretern, im Sinne der Unternehmensstrategie. Dabei liegt Ihr Fokus als Vertriebsleitung darauf, den richtigen Rahmen für das bestmögliche Ergebnis Ihres Teams zu schaffen.
- Analyse der Vertriebsergebnisse sowie Umsetzung von Maßnahmen zu dessen Steuerung im Rahmen regelmäßiger „Sales Reviews“ mit der Geschäftsleitung Vertrieb.
- Sie besuchen Messen (mit Fokus auf Verkauf) und unterstützen die Abteilung „Messe-Logistik“ bei der erfolgreichen Umsetzung des Messekonzepts.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns bitte digital Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung zu.

VAKANTE STELLE

Vertriebsleitung Spanien (m/w/d)

zum nächstmöglichen Termin

Unser Unternehmen

Out of the blue KG ist einer der renommiertesten Anbieter von Geschenkartikeln/Trendartikeln und Wohndekoration in Europa. Eine interessante Auswahl an Spielwaren, modischen Accessoires und Haushaltsartikeln rundet unser Sortiment ab. Wir beschäftigen mehr als 100 Mitarbeiter an unserem Hauptsitz in Lilienthal und in unserem Einkaufsbüro in Hongkong.

Ihr Profil

- Sie besitzen eine kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Vertrieb von-schnelllebigen Produkten (FMCG, Geschenk- und Trendartikel,...).
- Sie haben ein fundiertes Verständnis für B2B-Märkte im Handel und ein Grundverständnis für Marketing in diesem Segment.
- Sie führen und arbeiten wirkungsorientiert und haben eine klare Vorstellung von Ihrer Rolle als Führungskraft, u.a. in der Führung von erfahrenen und selbstständigen Vertriebsteams.
- Sie besitzen gute Kommunikationsfähigkeiten und setzen die mit der Unternehmensstrategie konformen Veränderungen zusammen mit Ihrem Team um.
- Sie sind selbstständig und verhandlungssicher.
- Sie arbeiten zuverlässig und haben ein positives, internationales Mind-Set.
- Sie denken und arbeiten analytisch, um aus der Analyse der Informationen die entsprechenden Maßnahmen herzuleiten.
- Sie sind verhandlungssicher in deutscher und spanischer Sprache.
- Weitere Fremdsprachenkenntnisse (u.a. Italienisch) runden Ihr Sprachportfolio ab. Diese sind jedoch nicht zwingend notwendig.

Wir bieten

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag in Vollzeit.
- Attraktive Sozialleistungen wie z.B. eine betriebliche Krankenzusatzversicherung, flexible Arbeitszeiten mit Überstundenausgleich.
- Betriebliche Altersvorsorge, Mitarbeiterrabatte.
- Möglichkeit von mobilem Arbeiten (Home-Office).
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege.
- Attraktive und leistungsorientierte Vergütung.
- Eine offene und von Respekt geprägte Unternehmenskultur.
- Eine fokussierte Einarbeitung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns bitte digital Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung zu.