

## Sales Manager (m/w)

*Deutschland*

### Position

Sie verfügen über mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb hochwertiger Konsumgüter und in der Führung von Vertriebsteams? Sie überzeugen Ihre Kunden und Ihre Mitarbeiter durch Ihre Expertise und Leidenschaft? Sie suchen mehr Verantwortung und Gestaltungsspielraum? Diese Chance der Weiterentwicklung finden Sie bei unserem Mandanten. Aufgrund seiner nachhaltig positiven Geschäftsentwicklung baut dieser sein Vertriebsteam in den Bereichen HoReCa und Retail aus.

### Unternehmen

Erfolgreiches und expandierendes Familienunternehmen der Glasherstellung. International führend in der Fertigung und Vermarktung qualitativ hochwertiger Erzeugnisse. Zu den Kunden dieser renommierten Glasmanufaktur zählen Sternegastronomen und Top-Winzer genauso wie der gehobene Facheinzelhandel. In der gelungenen Kombination von Tradition und Innovation erfüllt unser Kunde höchste Ansprüche.

### Ihre Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung von relevanten Vertriebskanälen sowie Kunden- und Netzwerkkontakten im Bereich HoReCa bzw. Retail rund um das Thema Tabletop
- Entwicklung und Implementierung von innovativen Vertriebskonzepten (strategische Partnerschaften, Kundenbindungsprogramme, Distributionskonzepte, u. a.)
- Organisation und Durchführung von Schulungsveranstaltungen bei Kunden
- Planung und Teilnahme an regionalen und überregionalen Messen/Ausstellungen
- Umsatz- und Personalverantwortung für den definierten Vertriebsbereich (Deutschland)

### Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit relevanter Weiterbildung oder abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufs- und Vertriebserfahrung – idealerweise im Bereich HoReCa oder Retail
- Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams (Innen- und Außendienst)
- Hohe Eigenmotivation und Einsatzbereitschaft
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungssicherheit (in Deutsch und Englisch)
- Ausgeprägte Flexibilität und Reisebereitschaft

### Ihre Chance

- Herausfordernde Position mit Entwicklungspotenzial in einem erfolgreichen Familienunternehmen
- Interessantes und abwechslungsreiches Aufgabenfeld mit Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitsstrukturen mit Home Office Option

### Ansprechpartner

**Gerlinde Baumer**

[zukunft@omegaconsulting.de](mailto:zukunft@omegaconsulting.de)

+49 (0)871 33 02 01 33

[www.omegaconsulting.de](http://www.omegaconsulting.de)