

Partner für interessantes Geschäftskonzept gesucht!

Unser Klient ist ein unabhängiges und innovatives Unternehmen in Süddeutschland, das sich mit der Entwicklung, der Produktion und dem Vertrieb von hochwertigen Spezialprodukten für die von Wand- und Deckenbeschichtung beschäftigt. Hierbei wird vor allem Wert auf die Herstellung von Produkten für ein Umwelt- und gesundheitsverträgliches Bauen gelegt. Alle angebotenen Produkte bestehen aus nachwachsenden und/oder mineralischen Rohstoffen, die hohen Qualitätsprüfungen unterzogen werden.

Das Unternehmen will mit kooperierenden Lizenzpartnern weiter wachsen und sich zum führenden Unternehmen in der Wand – und Deckenbeschichtung entwickeln. Für diese Aufgabe suchen wir bundesweit weitere

Lizenzpartner (w/m)

Aufgabenschwerpunkte:

- Direktvertrieb der gesamten Produktpalette des Lizenzgebenden Unternehmens
- Intensive Betreuung des vorhandenen Kundenstammes als kompetenter Gesprächspartner sowie eigenständige Neugewinnung von Kunden
- Fachgerechte Verarbeitung der Produkte bei den Kunden
- Betreuung von regionalen Messen und Ausstellungen

Anforderungen:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung, idealer Weise im Bereich des Bauzuliefergewerbes / Handwerks
- Einschlägige Berufserfahrung und Erfolge im Vertrieb sind von Vorteil
- Einstiegsgebühr für Grundausstattung, Schulung, Werkzeug und Internet
- Mut zur Selbständigkeit, Zuverlässigkeit und Willen zu einer fairen Partnerschaft
- Fähigkeit, unterschiedliche Gesprächspartner kompetent und fachgerecht zu beraten und zu begeistern
- Hohe Eigenmotivation und Initiative
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, hohe Kontaktfreude und Offenheit
- Bereitschaft zur regelmäßigen Teilnahme an Schulungen und Fortbildungen

Es erwartet Sie eine anspruchsvolle Aufgabe: Nach einer entsprechenden Einarbeitung werden Sie in der Lage sein, sich auf der Grundlage eines erprobten Geschäftskonzeptes als kompetenter Gesprächspartner gegenüber Ihren Kunden zu profilieren, ihr vielleicht schon vorhandenes Dienstleistungsangebot zu erweitern, „Ihr Gebiet“ zielgerichtet zu entwickeln und sich somit eine eigene Existenz auf- oder auszubauen.

Ihr Ansprechpartner, Herr Volker Rojahn, beantwortet gerne weitere Fragen und freut sich auf einen Gedankenaustausch mit Ihnen. Sie erreichen ihn unter der Tel. – Nr.: +49 (0) 721-62 687 60 oder mobil: +49 (0)160-885 63 31. Selbstverständlich garantiert er Ihnen absolute Diskretion und die sorgfältige Beachtung von Sperrvermerken. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer rc-2010-140 an: ROJAHN-CONSULTING, Steinlesweg 2a, D-76227 Karlsruhe oder per E-Mail an vr@rojahn-consulting.com.

Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.