



Die **Harman Deutschland GmbH** ist die D/A/CH-Vertriebstochter der weltweit tätigen **Harman Int. Group**. Mit seinen exklusiven und erfolgreichen Audio Lifestylemarken **AKG, Harman/Kardon, JBL** (Home Systems, CarHiFi, Multimedia, Headphones) ist das Unternehmen in vielen CE-Marktsegmenten in sehr guter, teils marktführender Position vertreten.

Jetzt bietet sich im Hause unseres Kunden eine besondere Perspektive im Vertriebsaufendienst CE-Retail (A): Wir suchen zur qualitativen Verstärkung des Vertriebes

der mit herausragender technologischer Produkt-Dynamik ausgestatteten Traditions-Marken an CE-Fachhändler und Großflächen eine/n

Gebietsmanager/in

Wien/ Niederösterreich/ Steiermark/ Burgenland

Aufgabe und Tätigkeitsschwerpunkte: Regelmäßige pro-aktive, selbstständige Kundenbetreuung +++ Neukundenakquise und nachhaltiger Ausbau der Marktanteile im Verkaufsgebiet +++ Angebotserstellung, Saisondispositionen, Treffen von Jahresvereinbarungen (inkl. Planung/Kontrolle von Promotions, Handelsaktivitäten, WKZ-Vereinbarungen etc.) +++ Budgetplanung und -kontrolle +++ Durchführung von Präsentationen und Events +++ Messeeteilnahme +++ Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Anforderungsprofil: Fundierte kaufmännische Kenntnisse (BWL-Studium oder adäquate kfm. Berufsausbildung +++ Sicherer, analytischer Umgang mit Zahlen und Vertriebskennziffern +++ Wohnort in zentraler Lage im Verkaufsgebiet oder unbedingt Umzugsbereitschaft +++ Gute ITK/MS Office-Anwenderkenntnisse +++ kommunikationssichere Englischkenntnisse +++ einige Jahre Vertriebs Erfahrung (bevorzugt CE Premium Brands) +++ Spaß/persönliches Interesse an Markt, Wettbewerb und technologischen Entwicklungen der CE-Branche

Persönlichkeitsprofil: Gewinnendes, selbstsicheres Auftreten +++ Hohes Verantwortungsbewusstsein +++ Auch in Stresssituationen kommunikationsstark, zuverlässig, belastbar +++ Offene/r, konstruktive/r Teamplayer/in +++ Bestrebt, hohe Kundenorientierung, eigene und Unternehmensinteressen in Einklang zu bringen +++ Effiziente sowie gut strukturierte Eigenorganisation und Arbeitsweise

Interessiert? Wenn wir Ihr Interesse für die anspruchsvolle Aufgabe und an der verantwortungsvollen Mitarbeit im Vertrieb unseres Kunden wecken konnten, freuen wir uns, sehr bald von Ihnen zu hören. Sie erwartet eine leistungsorientiert entlohnte Aufgabe ab € 35.000,- Jahresbruttoeinkommen (Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung bzw. durch erfolgsorientierte Boni- und Provisionszahlungen).

Bitte übersenden Sie uns Ihre aussagekräftige Online-Bewerbung unter Angabe der **Kennziffer 14-1109** inkl. Nennung Ihrer Gehaltsvorstellungen sowie Ihres frühestmöglichen Starttermins. Zum Erstkontakt genügen Anschreiben und Lebenslauf (Word-, Excel-, PDF-Datei): ✉ **T.Kaiser@forsale-frankfurt.de**

We care about challenges in

for sale. frankfurt Thomas Kaiser ■ Dortelweiler Str. 18, 61118 Bad Vilbel ■ 06101-5585540 ■ T.Kaiser@forsale-frankfurt.de ■ www.forsale-frankfurt.de

for sale. frankfurt Thomas Kaiser

Personalberater für Vakanzen in Sales & Marketing

Sales & Marketing.