



## Sales Manager Workplace & Office Solutions Consultant (m/w/d)

Süddeutschland, Schweiz & Österreich | Premium Büroeinrichtungen | Objektgeschäft

### Gestalte moderne Arbeitswelten mit uns.

Wir entwickeln und realisieren hochwertige Büro- und Arbeitsumgebungen für Unternehmen, Architekten und anspruchsvolle Projektkunden. Unser Fokus liegt auf funktionalen, designorientierten und zukunftsfähigen Workplace-Lösungen im Premiumsegment. Zur Erweiterung unseres Vertriebsteams suchen wir einen **Sales Consultant (m/w/d)** für Süddeutschland und die Deutschschweiz.

### Deine Aufgaben

- Aufbau und Entwicklung von Kundenbeziehungen im Objekt- und Projektgeschäft
- Beratung von Unternehmen, Architekten und Innenarchitekten
- Entwicklung individueller Workplace- und Büroeinrichtungskonzepte
- Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses von der Akquise bis zum Abschluss
- Präsentation hochwertiger Einrichtungslösungen beim Kunden vor Ort
- Zusammenarbeit mit Planung, Design und Projektteams
- Aktive Markt- und Projektakquise im Vertriebsgebiet

### Dein Profil

- Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Projekt- oder Objektgeschäft
- Background in mindestens einem der Bereiche:
  - o Büroeinrichtung / Möbelindustrie
  - o Innenausbau / Interior Design
  - o Architektur- oder Planungsumfeld
  - o erklärungsbedürftige Premiumprodukte
- Sicheres Auftreten auf Entscheidungsebene (Geschäftsführung, Einkauf, Planung)
- Ausgeprägtes Gespür für Design, Qualität und Raumkonzepte
- Selbstständige, strukturierte und unternehmerische Arbeitsweise
- Reisebereitschaft in Süddeutschland und der Schweiz
- Wohnsitz idealerweise im süddeutschen Raum

### Das bieten wir dir

- Hochwertige Produkte im Premium- und Designsegment
- Spannende Projekte mit namhaften Kunden und Architekturbüros
- Hoher Gestaltungsspielraum im eigenen Vertriebsgebiet
- Attraktives Vergütungsmodell aus Fixum und erfolgsabhängiger Provision
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Moderne Arbeitsmittel und flexible Arbeitsorganisation
- Langfristige Perspektive in einem wachsenden Familienunternehmen
- Einarbeitung durch den langjährigen Stelleninhaber / Know-How-Transfer
- JobRad

### Warum diese Position besonders ist:

Du verkaufst keine Standardprodukte, sondern gestaltest Arbeitswelten, in denen Menschen täglich arbeiten, denken und entscheiden. Deine Projekte haben direkten Einfluss auf moderne Unternehmens- und Bürokultur.

Interesse? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung und deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Wilhelm Renz GmbH + Co. KG  
Herrn Mathias Renz  
Hanns-Klemm-Straße 35  
71034 Böblingen  
bewerbung@renz.de  
www.renz.de

