



Sales Manager (m/w/d) – Workplace + Office Solutions

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 Vertriebssteams suchen wir einen Sales Consultant (m/w/d). Da die Position neben der Reisetätigkeit auch eine regelmäßige Präsenz im Unternehmen erfordert, ist ein Wohnort im Großraum Stuttgart vorteilhaft.

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

