JAKA-BKL GmbH
Bad | Küche | Logistik

Sales Manager / Vertriebsleiter / Key Account Manager DIY (m/w/d)

Gestalten Sie Wachstum mit Zahlen, Strategie und Vertriebskompetenz

Die JAKA-BKL GmbH ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz in Stemwede-Wehdem. Seit über 50 Jahren entwickeln und produzieren wir hochwertige, zerlegte Küchen-, Bad- und Hauswirtschaftsmöbel „Made in Germany“. Mit unseren Produkten bedienen wir nationale und internationale Handelsunternehmen und bieten ein breites Sortiment vom Preiseinstieg bis zum Premiumsegment.

Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir einen engagierten

Sales Manager / Vertriebsleiter / Key Account Manager DIY (m/w/d)

der unsere Vertriebspartner strategisch betreut, Marktpotenziale erschließt und das Wachstum unseres Unternehmens aktiv mitgestaltet.

Ihre Aufgaben

- Verantwortung für die Betreuung und den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im deutschen und europäischen Markt
- Strategische Weiterentwicklung von Kunden aus dem DIY-, Baumarkt-, Möbel- und Handelsumfeld
- Analyse von Umsatz-, Ertrags- und Sortimentskennzahlen sowie Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Entwicklung und Umsetzung vertrieblicher Maßnahmen zur Steigerung von Umsatz und Profitabilität
- Vorbereitung und Führung von Preis-, Konditions- und Vertragsverhandlungen
- Identifikation neuer Markt- und Vertriebspotenziale
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Einkauf und Geschäftsführung
- Beobachtung von Markttrends sowie Wettbewerbs- und Sortimentsentwicklungen
- Erstellung von Kunden-, Absatz- und Ertragsanalysen als Grundlage für strategische Entscheidungen

Das bringen Sie mit

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in der DIY-, Baumarkt-, Möbel- oder Konsumgüterbranche
- Ausgeprägtes Verständnis für Handelsstrukturen, Sortimentsgestaltung und Preisstrategien
- Hohe Zahlenaffinität sowie Freude an Analysen, Kalkulationen und betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen
- Sicherer Umgang mit Umsatz-, Ertrags- und Verkaufskennzahlen
- Verhandlungsgeschick, Eigeninitiative und unternehmerisches Denken
- Erfahrung im Umgang mit großen Handelsorganisationen und Key Accounts
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft im Rahmen der Kundenbetreuung

Auch interessant für:

- Vertriebsmitarbeiter aus der DIY-/Baumarktbranche
- Category Manager
- Einkäufer mit Vertriebsambitionen
- Key Account Manager
- Vertriebscontroller mit Kundenkontakt und Handelsverständnis

Darauf können Sie sich freuen

- Eine verantwortungsvolle Position mit großem Gestaltungsspielraum
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Kurze Entscheidungswege in einem erfolgreichen Familienunternehmen
- Ein attraktives und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Langfristige Perspektive im Rahmen einer Nachfolgeregelung
- Ein motiviertes Team und ein angenehmes Arbeitsumfeld

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins. Bitte nutzen Sie die folgenden Kontaktdaten:

JAKA-BKL GmbH
Sonja Schumacher
Jaka-Str. 3
32351 Stemwede
E-Mail: sonja.schumacher@jaka-bkl.de
Telefon +49 (0) 5773/88-152
www.jaka-bkl.de