



Zur Verstärkung unseres Führungsteams suchen wir eine unternehmerisch denkende, vertriebsstarke Persönlichkeit, die unsere Niederlassung **KÖLN** mit klarer Umsatzverantwortung führt, den Vertrieb aktiv gestaltet und als Schnittstelle zur Geschäftsführung Deutschland agiert. Als

VERTRIEBSORIENTIERTE NIEDERLASSUNGSLEITUNG*

tragen Sie die Gesamtverantwortung für die wirtschaftliche und vertriebliche Entwicklung des Standorts. Sie sind selbst aktiv im Vertrieb tätig und steuern die regionalen Vertriebsaktivitäten.

Daily Business

"Unkomplizierte Zusammenarbeit auf Du-Ebene mit spürbar gutem Betriebsklima"

What you get

"Direktheit des Mittelständlers und die Sicherheit eines Weltkonzernes mit flachen Hierarchien"

- Gesamtverantwortung für Umsatz, Ergebnis und Marktposition der Niederlassung
- Aktive Umsatzgenerierung durch eigene Vertriebstätigkeit
- Betreuung und Ausbau von Bestandskunden sowie Akquisition von Neukunden
- Gewinnung und Steuerung von Projekten im Architektur-, Objekt- und Projektgeschäft

Vertriebssteuerung

- Planung, Umsetzung und Steuerung der regionalen Vertriebsstrategie
- Festlegung, Nachverfolgung und Erreichung von Vertriebs- und Umsatzzielen
- Analyse von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen in der Leuchtenbranche
- Sicherstellung einer strukturierten Angebots- und Projektverfolgung (CRM, Forecasts)

Mitarbeit in den Teams Vertriebsassistentz und Lichtplanung nach Vorgabe

- Zielgerichtete Mitarbeit in den Bereichen Vertriebsassistentz und Lichtplanung
- Sicherstellung einer effizienten, vertriebsorientierten Zusammenarbeit aller Bereiche
- Abstimmung von Prioritäten, Kapazitäten und Projektfokussierungen
- Moderation und Begleitung komplexer Projekte, insbesondere im Projektgeschäft
- Sicherstellung von Qualität, Termintreue und Kundenorientierung in Angebot, Planung und Projektabwicklung

Führung & Präsenz

- Fachliche und disziplinarische Führung des Vertriebsteams
- Motivation, Coaching und Weiterbildung der Mitarbeitenden
- Hohe persönliche Präsenz am Standort sowie im regionalen Markt
- Repräsentation des Unternehmens bei Kunden, Partnern, Veranstaltungen und Messen

Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung

- Enge und regelmäßige Abstimmung mit der Geschäftsführung Deutschland
- Transparente Berichterstattung zu Umsatz, Forecasts, Chancen und Risiken
- Umsetzung zentraler Unternehmens- und Vertriebsstrategien auf Niederlassungsebene

- **Sichere Zukunftsperspektiven** in einem stabilen Unternehmen mit spannenden und abwechslungsreichen Projekten
- **Firmen-PKW mit privater Nutzungsmöglichkeit:** ein Firmenwagen, der auch für private Fahrten zur Verfügung steht.
- **Diensthandy und Laptop:** um Aufgaben flexibel und effizient zu erledigen
- **Regelmäßige Weiterbildungs- und Schulungsangebote** zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- **E-Learning-Möglichkeiten** für eine individuelle Lernförderung
- **Moderner Onboarding-Prozess,** um einen reibungslosen Einstieg zu gewährleisten
- **Offene Feedbackkultur,** in der jede Meinung zählt
- **Attraktive Mitarbeitervorteile,** wie vergünstigte Einkaufsmöglichkeiten bei unseren Partnerunternehmen
- **Exklusive Mitgliedschaft** in Fitness- und Wellnessclubs (Wellpass)
- **Teamevents und After-Work-Partys,** um den Zusammenhalt zu stärken
- **Eine gut ausgestattete Bar** am Standort mit Selbstbedienung, Tee, Kaffee, Getränken und Süßigkeiten, die für alle bereitsteht

What we wish for

"Eine engagierte Führungspersönlichkeit, die Freude daran hat, gemeinsam mit ihrem Team den Markt für MOLTO LUCE strategisch weiterzuentwickeln und nachhaltig auszubauen. Mit fundierter Vertriebserfahrung, ausgeprägtem Verkaufsgeschick und exzellenter Branchenvernetzung treiben Sie den Unternehmenserfolg aktiv voran."

- **Einwandfreie Deutschkenntnisse in Wort und Schrift:** Sehr gute kommunikative Fähigkeiten in der deutschen Sprache, sowohl mündlich als auch schriftlich

Ausbildung & Erfahrung

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb der Leuchten- oder Lichtbranche
- Nachweisbare Erfolge in der Umsatz- und Projektakquisition
- Erfahrung in einer Führungsposition mit Vertriebsverantwortung

Fachliche Kenntnisse

- Sehr gutes Markt- und Produktverständnis im Bereich Leuchten und Lichtlösungen
- Erfahrung im Projektgeschäft
- Kenntnisse in Vertriebssteuerung, Umsatzplanung und Forecasting
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und MS Office

Persönliche Kompetenzen

- Ausgeprägte Vertriebs- und Abschlussstärke
- Unternehmerisches Denken und hohe Ergebnisorientierung
- Führungsstärke, Durchsetzungsvermögen und Entscheidungsfreude
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten auf allen Ebenen
- Strukturierte, selbstständige Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Teamfähigkeit und Freude an bereichsübergreifender Zusammenarbeit

Molto Luce ist Spezialist für innovative Beleuchtungslösungen - und zwar seit vielen Jahren. Als international agierendes Unternehmen entwickeln und produzieren wir designorientierte Leuchten und planen funktionale Konzepte für beste Lichtatmosphäre und -wirkung. Unser Know-how kommt in Projekten von Hotellerie & Gastronomie, Retail, Office & Corporate Architecture, Healthcare oder dem privaten Wohnraum zur Anwendung. 470 Mitarbeitern an zehn Standorten in Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz engagieren sich für die Zufriedenheit unserer Kunden und den Erfolg unseres Unternehmens.

Molto Luce GmbH | Schanzenstraße 39D14 | 51063 Köln

www.moltoluce.com

Contact us

Wir freuen uns auf jede Bewerbung, welcher wir bereits mehr Informationen über Persönlichkeit, Motivation und Talente entnehmen können.

Bewerbungen werden ausschließlich über unser Portal entgegengenommen; Bewerbungen auf anderen Wegen können leider nicht berücksichtigt werden. Externe Personalvermittler und Berater bitten wir, von einer Kontaktaufnahme abzusehen.

**Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Stellenausschreibung die männliche Form verwendet; sie umfasst selbstverständlich alle Geschlechter (m/w/d) gleichermaßen.*

Jetzt bewerben

