

Zur Verstärkung des erfolgreichen Teams suchen wir zum sofortigen Eintritt einen branchenerfahrenen (m/w/d)

VERTRIEBSMITARBEITER*
PLZ 70 - 79

Daily Business

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

- **Strategische Weiterentwicklung und Stärkung der Marktposition** von Molto Luce durch gezielte Marktanalysen und maßgeschneiderte Vertriebsstrategien
- **Erarbeitung anspruchsvoller Beleuchtungslösungen** in enger Zusammenarbeit mit einem Lichtplaner, unter Berücksichtigung

What you get

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

- **Sichere Zukunftsperspektiven** in einem stabilen Unternehmen mit spannenden und abwechslungsreichen Projekten

individueller Kundenanforderungen

- **Führung anspruchsvoller Verkaufs- und Vertragsverhandlungen** auf Entscheidungsebene mit strategischen Geschäftspartnern und Großkunden
- **Begleitung und Steuerung von Projekten im zugewiesenen Vertriebsgebiet**, von der Konzeptphase bis zur erfolgreichen Umsetzung
- **Pflege und nachhaltige Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen,** um langfristige Partnerschaften zu sichern und das Geschäft auszubauen
- **Leitung und aktive Teilnahme an Präsentationen, Schulungen, Messen und Events**, um Molto Luce als führenden Anbieter in der Branche zu positionieren
- **Gezielte Akquise von Neukunden** in den Bereichen Großhandel, Architektur, Innenarchitektur, Planung sowie Ingenieurbüros, mit dem Ziel, neue Geschäftspotenziale zu erschließen

What we wish for

"Motivierte Persönlichkeiten, die Lust haben in einem Team, bestehend aus VertriebsmitarbeiterIn und LichtplanerIn , die kaufmännische Rolle zu übernehmen, sich um die Abwicklung der Projekte zu kümmern und mit Persönlichkeit Molto Luce voran zubringen. Durch erste Erfahrungen sind die Erfolgskriterien der Vertriebsassistenz bestens vertraut und Standard ist zu langweilig"

- **Einwandfreie Deutschkenntnisse in Wort und Schrift:** Sehr gute kommunikative Fähigkeiten in der deutschen Sprache, sowohl mündlich als auch schriftlich
- **Ausgeprägte Vertriebs- und Verhandlungskompetenz:** Fähigkeit, komplexe Verkaufsprozesse zu steuern, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und erfolgreich Verkaufsabschlüsse zu erzielen
- **Ausbildung im technischen Bereich, kaufmännisch oder ein Studium:** Abgeschlossene Ausbildung im technischen Bereich, im kaufmännischen Bereich oder ein entsprechendes Studium, idealerweise mit Bezug zur Leuchten- oder Lichttechnikbranche
- **Belastbares Netzwerk und nachweisbare Erfolge in der Leuchtenbranche:** Ein gut etabliertes Netzwerk in der Branche sowie dokumentierte Erfolge bei der Umsetzung von Projekten und Akquise von Kunden
- **Strategische Denkweise und Marktorientierung:** Fundiertes Verständnis der Markt- und Wettbewerbslandschaft sowie die Fähigkeit, effektive Strategien zur Markterschließung und Umsatzsteigerung zu entwickeln und umzusetzen
- **Fundierte Erfahrung in der Kundenakquise und -bindung:** Erfolgreiche Identifikation und Ansprache von Neukunden sowie

- **Firmen-PKW mit privater Nutzungsmöglichkeit:** ein Firmenwagen, der auch für private Fahrten zuer 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

Contact us

nachhaltige Pflege und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen

- **Exzellente Kommunikationsfähigkeiten:** Fähigkeit, auf allen Ebenen überzeugend zu kommunizieren und komplexe Inhalte sowohl intern als auch extern klar zu vermitteln
- **Projektmanagement und Teamführung:** Erfahrung in der Leitung und Koordination von Projekten sowie die Fähigkeit, interdisziplinäre Teams zu führen und zu motivieren, um gemeinsam Ziele zu erreichen
- **Technisches Verständnis und Produktkenntnis:** Tiefgehendes Wissen über die angebotenen Produkte/Dienstleistungen sowie die Fähigkeit, komplexe technische Lösungen verständlich zu präsentieren
- **Selbstständigkeit und Eigeninitiative:** Hohe Selbstmotivation, eigenverantwortliches Arbeiten und die Fähigkeit, Prioritäten zu setzen, um Ziele effizient zu erreichen.
- **Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen:** Sicheres Auftreten in Verhandlungen, gepaart mit der Fähigkeit, auch in anspruchsvollen Gesprächen erfolgreich zu agieren und Lösungen zu erzielen.
- **Erfahrung mit CRM-Systemen und modernen Vertriebstechnologien:** Sicherer Umgang mit CRM-Software und anderen digitalen Tools zur effizienten Betreuung von Kunden und zur Optimierung von Verkaufsprozessen
- **Wohnhaft im Vertriebsgebiet:** wohnhaft innerhalb des Vertriebsgebiets zwingend erforderlich, um eine optimale Betreuung und schnelle Reaktionsfähigkeit zu gewährleisten
- **Flexibilität und Reisebereitschaft:** Bereitschaft, regelmäßig zu reisen, um Kunden vor Ort zu betreuen und Geschäftsbeziehungen auszubauen

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 wurde im Text die männliche Form verwendet. Sie gilt selbstverständlich für alle Geschlechter gleichermaßen.*

Jetzt bewerben

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 I Walter-Gropius-Straße-23 I 80807 München

www.moltoluce.com