MÖVE
GERMANY 1927

Wir schaffen sinnliche und nachhaltige Erlebnisse für alle Lebensphasen und geben Geborgenheit – Tag für Tag.



MÖVE steht seit fast 100 Jahren für hochwertige Textilien rund um das Thema Bad und Bett, textile Kompetenz und Qualität aus eigener Produktion in Deutschland. Neben unseren Kollektionen entwickeln wir individuelle textile Lösungen für Unternehmen, Marken und die Hospitality-Branche.

SALES DIRECTOR B2B/PROFESSIONAL (M/W/D)

(Einstieg: frühestens zum 01.03.2027)

Im Rahmen einer geplanten Nachfolge suchen wir eine vertriebsstarke, unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die unseren etablierten Geschäftsbereich B2B/Professional übernimmt und gemeinsam mit dem bestehenden Team gezielt weiterentwickelt.

Sie übernehmen einen etablierten Geschäftsbereich mit relevantem Umsatzvolumen, langjährigen Kundenbeziehungen und erheblichem Potenzial für weiteres Wachstum.

MÖVE
GERMANY 1927

IHRE VERANTWORTUNG

Sie tragen die strategische und operative Verantwortung für den Geschäftsbereich B2B/Professional mit Fokus auf Wachstum, Neukundengewinnung und den Ausbau bestehender Key Accounts.

Dabei verstehen Sie Vertrieb als Geschäftsentwicklung: Sie erkennen Kundenbedürfnisse und Marktpotenziale und entwickeln gemeinsam mit unseren Teams individuelle Corporate Collections, Corporate Gifts, Sonderanfertigungen und textile Lösungen für Unternehmen, Hotellerie und Hospitality.

Persönlicher Vertrieb, CRM, Direkt-Marketing und digitale Leadgenerierung gehören für Sie selbstverständlich zusammen.

In dieser Schlüsselposition berichten Sie direkt an den Bereichsleiter Sales & Marketing und arbeiten eng mit Geschäftsführung und relevanten Fachbereichen zusammen.

IHRE AUFGABEN

- Eigenständige Steuerung und strategische Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs entlang klarer Umsatz-, Ergebnis- und Wachstumsziele
- Gewinnung neuer Kunden sowie Ausbau bestehender Key Accounts im In- und Ausland
- Identifikation neuer Märkte, Branchen und Geschäftspotenziale
- Entwicklung individueller Kundenlösungen im Bereich Corporate Solutions und Hospitality
- Einsatz moderner Vertriebs- und Marketinginstrumente zur Leadgenerierung und Kundenentwicklung
- Führung und Weiterentwicklung der Vertriebsmitarbeiter sowie Verantwortung für Umsatz, Marge, Budget und Deckungsbeitrag
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Einkauf, Atelier und Produktion

DAS BRINGEN SIE MIT

- Mehrjährige Erfahrung im B2B/Professional-Vertrieb, Key Account Management und/oder Business Development
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und Geschäftsentwicklung
- Erfahrung mit individuellen, beratungsintensiven oder erklärungsbedürftigen Produkten und Lösungen
- Führungserfahrung sowie Kommunikations-, Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Ausgeprägtes kaufmännisches Verständnis
- Digitale Affinität sowie Erfahrung mit CRM und modernen Vertriebswegen
- Sehr gute Englischkenntnisse und internationale Reisebereitschaft

MÖVE
GERMANY 1927

Erfahrungen in Textilien, Hospitality, Corporate Gifts, Werbeartikeln oder vergleichbaren B2B-Märkten sind von Vorteil.

Entscheidend sind Ihre Vertriebsstärke, Ihr Unternehmergeist und Ihre Fähigkeit, Märkte, Kunden und Umsatzpotenziale nachhaltig weiterzuentwickeln.

DAS ERWARTET SIE

- Verantwortungsvolle Position mit großem unternehmerischem Gestaltungsspielraum
- Etablierte deutsche Premiummarke mit eigener Produktion
- Langjähriger Kundenstamm und gleichzeitig großes Potenzial für weiteres Wachstum
- Kurze Entscheidungswege und direkter Austausch mit dem Bereichsleiter
- Entwicklung individueller Kundenlösungen von der Idee bis zum fertigen Produkt
- Die Möglichkeit, neue Kunden, Märkte und Geschäftsfelder aktiv zu erschließen

Sie gewinnen gerne neue Kunden, entwickeln bestehende Kunden weiter und erkennen Markt- und Geschäftschancen, wo andere nur Anforderungen sehen? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühesten Eintrittstermins per E-Mail direkt an unsere Personalabteilung: ralph.raeder@moeve.de

frottana Textil GmbH & Co. KG
Ralph Räder / Personalleitung
Waltersdorfer Straße 54, 02779 Großschönau
Telefon: +49 35841 8–217