



FRANKFURT | FULL-TIME EMPLOYEE | PROFESSIONAL/EXPERIENCED

Head of Sales (m/w/d) Consumer Electronics

Die TMS-Gruppe mit Sitz in Frankfurt ist eine der führenden Trademarketing Agenturen in Deutschland. Im ausschließlichen Zentrum unseres Handelns stehen unsere Kunden, die wir in allen Bereichen der **klassischen Field Sales- und Marketingaktivitäten** unterstützen.

Neben der cleveren Vernetzung von engagierten **Menschen** und konsequent digitalisierten **Vertriebsprozessen**, sind Geschwindigkeit, Flexibilität und maximale **Serviceorientierung** unsere zentralen **Leistungsversprechen**.

Zur **Erweiterung** unseres **internen Teams** suchen wir dich als **Head of Sales (m/w/d)**.

Benefits - Attraktiv:

- **Zentrale Rolle** in einem strategischen Wachstumsfeld der TMS-Gruppe
- Vielseitige und herausfordernde Tätigkeit mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung
- **Attraktives Vergütungspaket** mit variablem, ergebnisorientiertem Anteil
- Eine gute **IT- Ausstattung für Remote- Work im Hybrid- Modell in dem du ca. 2 Tage in unserem Headoffice in Frankfurt bist**
- Möglichkeiten, gewinnbringende Ideen bei kurzen Entscheidungswegen einzubringen
- **Firmenwagen inkl. Tankkarte**, auch zur privaten Nutzung

Talent - Überzeugend und dynamisch:

- Gerne abgeschlossenes **Studium** im Bereich Wirtschaftswissenschaften
- Mind. 3 Jahre Erfahrung als **Sales Manager, idealerweise in der CE Branche**
- Bestehendes und beispielbares **Netzwerk in der Elektronikbranche**, sowie Erfahrung in der Planung von Vertriebszyklen
- Kontaktstärke, Begeisterungsfähigkeit, ein **Gespür für Menschen** und den respektvollen Umgang sowie Loyalität und Empathie
- **Ausgeprägte Reisebereitschaft**, Führerschein der Klasse B
- Fließend Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

Aufgaben- Begeisternd:

- **Entwicklung, Umsetzung und Durchführung** von Multichannel-**Vertriebskonzepten**
- **Strategische Führung der Vertriebsteams** zur Erreichung ambitionierter Verkaufsziele
- Aufbau produktiver und professioneller **Beziehungen zu Schlüsselpersonen** in neuen und bestehenden Vertriebskanälen
- Verhandlungen mit dem **Kunden auf Quartals- und Jahresbasis**
- **Ausbau** des bestehenden **Einzelhandelsgeschäfts** für alle Produktkategorien durch **Implementierung** neuer ertragssteigernder **Verkaufsstrategien**
- Überwachung und Analyse von KPIs und Einleitung von Verbesserungsmaßnahmen

Dein Ansprechpartner:

Pascal Nagel
069-405625-427

Referenznummer: KP 1164

Jetzt bewerben

via WhatsApp bewerben