



FRANKFURT | FULL-TIME EMPLOYEE | PROFESSIONAL/EXPERIENCED

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

Jobsicherheit

- Sicherer Arbeitsplatz mit unbefristetem Arbeitsvertrag
- Zusätzliche Urlaubstage, Mitarbeiter Benefits, Teamevents, uvm.
- Zentrale Rolle in einem strategischen Wachstumsfeld der TMS-Gruppe
- Stetig wachsendes Unternehmen – und das seit 1994

Work-Life-Balance

- Eine gute IT- Ausstattung für Remote- Work im Hybrid- Modell in dem du ca. 3 Tage in unserem Headoffice in Frankfurt bist
- Modernste und innovativste Hardware Ausstattung steht dir zur Verfügung
- Attraktives Vergütungspaket mit variablem, ergebnisorientiertem Anteil
- Firmenwagen inkl. Tankkarte, auch zur privaten Nutzung
- Eine Unternehmenskultur, die du selbst jeden Tag mitgestaltest: Sei selbst der Wandel, den du leben willst!

Social Fit

- Ein Team, das auf Augenhöhe arbeitet und Großes erreichen will
- Vielseitige und herausfordernde Tätigkeit mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung

- Wertschätzung, Diversität und Individualität
- Möglichkeiten, gewinnbringende Ideen bei kurzen Entscheidungswegen einzubringen
- Wir sind direkt, ehrlich und kommunikativ – das Du gehört zur Kultur

Deine Aufgaben

Dein Arbeitsalltag

- 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

Deine Qualifikation

Deine Erfahrung

- 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

Dein Arbeitsstil

- 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

Gut zu wissen

Als Head of Sales übernimmst du die strategische Führung der Vertriebsteams zur Erreichung ambitionierter Verkaufsziele. Das heißt: Du stellst sicher, dass alle Teammitglieder ihre bestmögliche Arbeit leisten können, dein Kunde sich gut aufgehoben fühlt und eure Ergebnisse reportet werden. Zu unseren Kunden gehören die großen Marken und Händler.

TMS-Ansprechpartner

Michelle Bauer
069-405625-427

Referenznummer: KP 1154

Jetzt bewerben

via WhatsApp bewerben