



Wir sichern Ihre Notausgänge

Die GfS hat sich seit der Gründung vor über 40 Jahren als innovatives Mittelstandsunternehmen zum Marktführer für die Sicherung von Notausgängen und Rettungswegen entwickelt. Wir bieten unseren Kunden einfach verständliche und lebensrettende Produkte und Lösungen an.

Achten Sie beim nächsten Einkauf auf den grünen Türwächter am Notausgang!

Unser Erfolg gründet auf unserer Kundennähe und unseren hanseatischen Grundsätzen. Teamwork, Diversität, gegenseitiger Respekt & Anerkennung bilden die Grundlage unseres täglichen Handelns.

Wir suchen einen Teamplayer mit einem breiten Fähigkeits- und Einsatzspektrum, der Freude an einem facettenreichen, abwechslungsreichen Arbeitstag und Interesse an kontinuierlichem Lernen in einem mittelständischen Umfeld hat:

Sales Manager(-in) Süddeutschland/Österreich (w/m/d)

Standort: Hamburg • Beschäftigungsverhältnis: unbefristete Festanstellung • Referenz: GfS-BGM-02

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Sie suchen den persönlichen Kontakt mit unseren Key Accounts, wichtigen Unterstützern & Partnern.
- Sie identifizieren neue Kundensegmente und gehen aktiv auf neue Kunden zu.
- Sie entwickeln für unsere Kunden ansprechende Produkt- & Lösungsangebote.
- Dabei nutzen Sie ein breites Spektrum an Kommunikationswegen und -formen.
- Sie repräsentieren uns aktiv auf Messen, Roadshows, Events und in Expertenforen.
- Sie führen für Ihre Kunden produktübergreifende Schulungen und Seminare durch.
- Sie treiben aktiv die systematische und gezielte Akquisition, Beratung und Betreuung von neuen Kunden voran und bauen so unseren Kundenstamm kontinuierlich weiter aus.

Was bringen Sie mit?

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung.
- Sie sind ein Vertriebsprofi und kommen bestenfalls aus der Beschlagsbranche oder der Sicherheitstechnik.
- Sie können sich und andere Menschen für sinnstiftende Produkte & Lösungen begeistern.
- Sie überzeugen mit ausgeprägter Kundenorientierung, konzeptionellem Denkvermögen, sicherem Auftreten und einnehmender Kommunikation – kurzum Sie sind ein Teamplayer mit Hands-On-Mentalität.
- Ihre Arbeitsweise ist zielorientiert-pragmatisch gepaart mit Eigeninitiative, Selbständigkeit & Umsetzungsstärke.
- Sie verfügen über gute Sprachkenntnisse für eine gewinnende Kommunikation in Deutsch und ggf. in Englisch.
- Sie sind vertraut im Umgang mit MS Office & ERP/ CRM-Systemoberflächen.
- Sie haben Freude an persönlichen Kundenbesuchen, Messeteilnahmen und interessanten Gesprächen.

Unsere Leistungen:

- **Individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten** mit kontinuierlichen Trainings & Coaching on-the-job.
- **Familiäre Arbeitsatmosphäre**, motivierte Kollegen mit flachen Hierarchien und offener Feedbackkultur.
- **Freiraum für Innovationskraft und Pioniergeist** als Grundlage unserer Arbeitsweise.
- **Diensthandy, Laptop und Firmenwagen.**



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bitte reichen Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und des frühestmöglichen Eintrittstermins per Email an robert.huke@gfs-online.com ein. Diese Position betreut unser Key Account Manager Robert Huke. Fragen zur Stelle beantwortet er Ihnen gern - Telefon 040 79 01 95 29.

Weitere Informationen zur GfS, unseren Leistungen und unseren Berufsmöglichkeiten finden Sie unter <https://www.gfs-online.com/de/meta/karriere/>