

## Spezifikation 47527

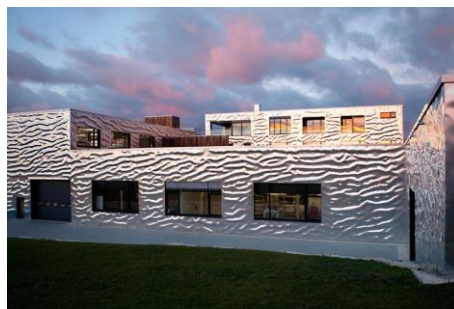
Wir – die CPM Suchen für ein international tätiges Einrichtungsunternehmen die nachfolgend beschriebene Position.

Für die Sparte Vertrieb suchen wir:

### Einem Vertriebsmitarbeiter bundesweit Food (w/m/d)

Wir beschreiben hier Ansatzweise das Unternehmen mit seinen Aussagen – so wie es sich sieht und darstellt. Damit Sie informiert sind, tragen wir Wichtiges und Interessantes für Sie zusammen.

## Höchstleistung durch Leidenschaft



Wir fertigen seit über 30 Jahren individuelle Lösungen nach Ihren Wünschen mit Herzblut, Leidenschaft und Begeisterung. Pioniergeist und der Wunsch nach Perfektion ist die Basis für höchste Qualität in allen Bereichen.



### **Wir bieten alles aus einer Hand**

Das sind die besten Voraussetzungen dafür, dass Ihre Markeninhalte als ganzheitliches Konzept am POS konsequent und für Ihre Kunden erlebbar umgesetzt werden.

Unsere Kompetenzen für Ihren Erfolg – konkret, sauber, schnell, zuverlässig und wirtschaftlich:

- Projektkoordination mit allen Beteiligten
- Gesamtkostenmanagement
- Qualitätsüberwachung
- Terminsteuerung aller Gewerke
- Ablaufsteuerung des gesamten Projekts

### **PERSONAL MANAGEMENT**

Dieter Creutzburg  
Windmühlenweg 13  
32805 Bad Meinberg  
GERMANY  
Telefon 0 52 34- 88 01 95  
Mobil 0171 – 838 74 03  
Telefax 0 52 34 – 88 01 96  
Dieter.creutzburg@cpm-strategie.de  
www.cvpm-strategie.de  
Volksbank im Wesertal eG  
BLZ 254 626 80  
Konto 1210358600  
IBAN DE11254626801210358600  
BIC GENODEF1COP  
USt.-IdNr. DE 189 077 338

## Unternehmen

Wir sind ein innovatives Familienunternehmen. Neben dem klassischen Ladenbau entwickeln und produzieren wir in unserer Systemsparte Retail System lösungen – elektrifiziert, digitalisiert, und beleuchtet.

Daraus hat der Kunde seine Kompetenz für maßgeschneiderte Gesamt- und Detaillösungen in den Bereichen Food, gewonnen und kann auf entscheidende Vorteile bauen

- Eigenproduktion
- Maßgeschneiderte Lösungen für den Kunden vor Ort.

Der Kunde entwirft Shop Konzepte im Food- und Non Food welche weltweit umgesetzt werden.

## PERSONAL MANAGEMENT

Dieter Creutzburg  
Windmühlenweg 13  
32805 Bad Meinberg  
GERMANY  
Telefon 0 52 34- 88 01 95  
Mobil 0171 – 838 74 03  
Telefax 0 52 34 – 88 01 96  
Dieter.creutzburg@cpm-strategie.de  
www.cpm-strategie.de  
Volksbank im Wesertal eG  
BLZ 254 626 80  
Konto 1210358600  
IBAN DE11254626801210358600  
BIC GENODEF1COP  
USt.-IdNr. DE 189 077 338

## Ist Vertrieb Ihre Berufung und Leidenschaft?

Dann können Sie unsere Frau unser Mann sein. wir freuen uns auch ihre Bewerbung! Wir suchen engagierte und motivierte Personen, mit unternehmerischem Denken.

### STELLENPROFIL

Position: Vertrieb Food (w/m)

Zielsetzung Aufgabe:

Die selbstständige und eigenverantwortliche Erarbeitung von Projekten und die Abstimmung mit verschiedenen Projektleitern und Kollegen/Innen anderer Bereiche gehören weiter zu ihrem Aufgabengebiet.

Hauptarbeitsort: Bundesweit  
Reisetätigkeit: ca. 80 %  
Besetzung der Stelle: nach Vereinbarung  
Führerschein: Führerschein B erforderlich

### ANFORDERUNGSPROFIL

Fachliche Tätigkeiten:

1. Vertrieb und Abwicklung von Projekten
2. Erstellung und halten von Präsentationen unserer neu entwickelten Systeme
3. Direkter Kundenkontakt in Zusammenarbeit mit den Projektleitern bzw. Key Accounts
4. Ausschöpfung weiterer Marktpotentiale
5. Pflege des aktuellen Kundenkreises

Voraussetzungen:

1. Ausgeprägtes Verständnis für Probleme/Tendenzen und Trends international
2. Weiter ist eine Praxis und Umsetzungsorientierte Konzeption der Lösungen im Foodbereich enorm wichtig.
3. Sehr gute organisatorische Fähigkeiten
4. Verhandlungssicherheit
5. Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb
6. Sicherer Umgang mit Kunden;
- 7. Leidenschaft für Ihre Arbeit**

Sprachkenntnisse:

1. Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Methodenwissen:

1. Strukturierte Arbeitsweise und gute Vertriebskompetenz
2. Analytisches und konzeptionelles Denkvermögen

Persönlichkeitsmerkmale:

1. Sehr gute Selbstorganisation; selbstständiges Arbeiten;
2. Ziel- und Problemlösungskompetenzen
3. sowie praxisorientiertes Denken und Handeln;
4. Eigeninitiative; Koordinationsfähigkeit; Verantwortungsbewusstsein;
5. Teamfähigkeit; Flexibilität; Kundenorientierung;
6. Durchsetzungsvermögen;
7. sicheres Auftreten;
8. starke Kommunikationsfähigkeit
9. Beherrschung von Zeit,- und Kosten Budgets
10. Sie sind: Holztechniker, Ingenieur, Architekt oder haben eine gleichwertige Ausbildung
11. Sie haben ein Verhalten mit guter Zusammenarbeitsbereitschaft, praktisch und erdverbunden.
- 12. Visionär und bodenständig**
13. Sie haben: Erfahrungen in der Branche
14. Sie sind: Selbstbewusst mit guten Umgangsformen Seriös
- 15. Sie sind: Ehrlich und authentisch**
- 16. Sie sind: Menschenfänger**
17. Sie haben: Eigeninitiative bei der Suche nach Lösungen
18. Sie haben: Mitarbeiter- und Kundenorientierung
19. Sie haben: Ein zum Unternehmen passende Persönlichkeit
20. Sie haben: Führungsqualitäten
- 21. Sie haben: Klarheit im Denken und Handeln**
22. Sie haben: Kreativität
23. Sie verfügen: über Reisebereitschaft
24. Sie verfügen: über Teamfähigkeit und die Fähigkeit, sowohl mit anderen gut zusammenzuarbeiten als auch selbstständig zu agieren.

Befugnisse:

Ansprechpartner für die internen und externen Kunden für den Bereich Food.

Mindestalter	30 Jahre
Einkommen:	Nach Können Wissen und Erfahrung
Heutige Position:	Vertrieb aus der Branche
Probezeit:	6 Monate
Urlaub	30 Tage

Ausbildung: Sie verfügen über eine handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung und Praxis, Sie haben sich im Betrieb weiter qualifiziert.

Berufserfahrung: Gute Praxis, Sie sind bereits heute in vergleichbarer Position im anspruchsvollen Einrichtungsausbau tätig.

Der Bewerber sollte Projekte erfolgreich bearbeitet und gestaltet haben, kann strategisch denken, planen und handeln, ist mit den gängigen Vertriebsstrategien und Sonderlösungen vertraut. Sie sollten Erfahrungen haben im Realisieren von Projekten.

Sie sind ein hochmotivierter, flexibler, multitalentierter Leistungsträger, akzeptieren, praktizieren qualifizieren bzw. entwickeln sich weiter in persönlicher + fachlicher Hinsicht, bringen mit Ihren Fähigkeiten das „Meer zum Kochen“, besitzen, Seriosität, Charisma, Ideen, sind belastbar, kommunikativ, kooperativ und sozial kompetent, sind offen, dynamisch und kritisch, Fahren einen hohen Einsatz und hohes Tempo.

Was Sie auf keinen Fall tun sollten: Sich vor Verantwortung drücken, Fehler, Flops und Probleme verschweigen. Neue Erkenntnisse, Verbesserungsvorschläge usw. nicht sofort zu diskutieren und umzusetzen, den Kunden oder Kollegen mit der Aussage: „Da bin ich nicht zuständig“ allein zu lassen, Aufzuhören, ständig in allem Disziplinen besser werden zu wollen, Chancen und „Neues“ aus dem Markt nur

für sich zu behalten, Diskriminierung oder gar Mobbing auch nur Ansatzweise zu versuchen, Arbeit / Aufgaben „weitschieben“ oder zu „schubladisieren“, Marktstellung und Kundenbeziehungen nicht ständig auszubauen, den Blick fürs Detail verlieren. Nie aufhören, jeden Kunden individuell zu sehen.

Wenn Sie sich diesen Aufgaben gewachsen fühlen und wenn Sie auch diese Werte teilen, laden wir Sie ein, Ihre persönlichen Daten an Die CPM/CCB zu Händen Herrn Dieter Creutzburg zu senden unter Angabe des Kürzels (Vertrieb Food (w/m)) Die Einsendung Ihrer Unterlagen ist der erste Schritt in Richtung einer Karriere bei uns.

Sie schicken Ihre Bewerbung per E-Mail. Die Kandidaten werden auf Basis ihrer Bewerbung und Vorstellungsgespräche ausgewählt. Sie werden innerhalb von 1 Woche nach Eingang Ihrer Bewerbung eine Antwort erhalten. Wir erwarten von jedem Bewerber Vertraulichkeit die wir uns auch bestätigen lassen bevor wir weitergehende Informationen herausgeben.

Horn-Bad Meinberg Fissenknick

Dieter Creutzburg

**PERSONAL MANAGEMENT**

Dieter Creutzburg  
Windmühlenweg 13  
32805 Bad Meinberg  
GERMANY  
Telefon 0 52 34- 88 01 95  
Mobil 0171 – 838 74 03  
Telefax 0 52 34 – 88 01 96  
Dieter.creutzburg@cpm-strategie.de  
www.cpm-strategie.de  
Volksbank im Wesertal eG  
BLZ 254 626 80  
Konto 1210358600  
IBAN DE11254626801210358600  
BIC GENODEF1COP  
Ust.-IdNr. DE 189 077 338