

Account Manager für Kvadrat Soft Cells in Deutschland

Aufgabengebiet

Wenn Sie in Norddeutschland wohnen, am besten in Hamburg oder Berlin, bieten wir Ihnen jetzt die Möglichkeit, Mitglied des dynamischen globalen Vertriebs-Teams bei Kvadrat Soft Cells zu werden. Wir sind ein wachsendes Unternehmen und suchen eine engagierte Persönlichkeit mit Erfahrung im Vertrieb Objekt zur Beratung anspruchsvoller Kunden in den Bereichen Design, Gebäudekomponenten und Akustik. Im Laufe Ihrer Arbeit bei Soft Cells in der Geschäftskundenakquise werden Sie mit einigen der wichtigsten Architekturbüros und den größten Endverbrauchern in Norddeutschland zusammenarbeiten.

Die weltweit für die Projektplanung verantwortlichen Architekturbüros verlangen einen professionellen Service sowie ebensolche Beratungs- und Verkaufsleistungen. In Ihrem Aufgabenbereich im Direktmarketing werden Sie auch mit den Zielgruppen Endverbrauchern, Bauunternehmern und Installateuren zusammenarbeiten.

Kenntnisse

Sie verfügen über einen soliden business-to-business-Hintergrund sowie Erfahrung bei der Beratung von Architekten, Bauunternehmern und professionellen Endkunden. Sie sind engagiert, haben einen zielgerichteten strategischen Ansatz im Hinblick auf das Projektmanagement, die Fähigkeit, langfristige Kundenbeziehungen zu entwickeln und auszubauen sowie den Wunsch, unabhängig zu arbeiten. Wenn Sie bereits ein etabliertes Netz bei Architekten, Bauunternehmern und Endverbrauchern aufgebaut haben, so wäre dies ein großer Vorteil. Außer ausgezeichneten Deutschkenntnissen setzen wir auch eine lockere und leichte Kommunikation in der englischen Sprache voraus.

Die Position

Ihre Aufgabe besteht darin, Soft Cells zu einem Klassiker und Kernprodukt für die akustische Raumgestaltung zu machen.

Vorstellung von Soft Cells bei Außen- und Innenarchitekten, Endverbrauchern, Akustikfachleuten und Bauunternehmern

Projektmanagement von der Planung bis hin zur Auftragserteilung

Ausbau bestehender und Entwicklung neuer Geschäftsbeziehungen

Beratungsdienstleistungen für Kunden in enger Zusammenarbeit mit einem internen Support-Team

Sie werden verstärkt und koordiniert mit zurzeit vier weiteren Account Managern in Europa zusammenarbeiten

Bewerbung

Weitere Informationen über diese Position erhalten Sie bei:

Nick Kemp, Sales Director, Kvadrat Soft Cells
nike@softcells.com oder telefonisch: +44 7712077252

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung per Brief oder E-Mail bis 20. Oktober 2011, z. Hd.: Helle Lynggaard, E-Mail: hl@kvadrat.dk

Arbeitsbeginn: im Q4.2011

Kvadrat Softcells A/S
Lundbergsvej 10
DK-8400 Ebeltøft

www.soft-cells.com

Kvadrat Soft Cells – patentierte Paneele zur Kontrolle der Schallabsorption. Soft Cells sind in drei langlebigen Ausführungen erhältlich; sie verbinden nachhaltiges Design, eine klare ästhetische Linie und hervorragende Funktionalität.

Soft Cells eignen sich als Gebäudekomponenten, können aber auch nachträglich montiert werden. Sie sind von vielen führenden globalen Unternehmen, darunter auch BP, Cisco Systems, Diesel, Foster + Partners, HBOS, Hilton Hotels & Resorts und Microsoft, als erstklassige Akustiklösung gewählt worden.

Kvadrat Soft Cells sind das Ergebnis des Engagements von Kvadrat. Wir wollen die Grenzen des Textildesigns bewegen. Das Unternehmen kann auf eine erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurückblicken. Wir arbeiten zukunftsorientiert mit weltweit führenden Designern zusammen, um hochwertige Textilien und textillähnliche Produkte für öffentliche und private Räume zu entwickeln.

kvadrat soft cells