

Senior Sales Manager B2B Direktvertrieb Norddeutschland New Business, Direct Approach und Rahmenverträge mit großen Firmenkunden

Executive Search Mandatsgeber

Unser Mandant ist die deutsche Tochtergesellschaft einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe mit skandinavischem Ursprung. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt hochwertige, designorientierte und funktionale Produktlösungen für professionelle Arbeits-, Geschäfts-, Aufenthalts- und Innenräume.

Die Produkte stehen für Qualität, Materialkompetenz, Designanspruch, Langlebigkeit und nachhaltige Anwendung im professionellen Objekt- und Unternehmensumfeld. Eingesetzt werden sie unter anderem in Büroflächen, Unternehmenszentralen, Geschäftsgebäuden, Empfangs- und Konferenzbereichen, Arbeitswelten, Showrooms sowie hochwertigen Innenraum- und Einrichtungskonzepten.

Rolle und Schnittstellen

Im Zuge einer erweiterten Vertriebsstrategie wird die neu geschaffene Position **Senior Sales Manager B2B-Direktvertrieb - Unternehmenskunden Norddeutschland (m/w/d)** besetzt. Ziel ist es, große Firmenkunden direkt zu gewinnen, ohne den Umweg über Designer, Architekten o.ä. um neue Geschäftspotenziale zu erschließen und langfristige Rahmenverträge sowie Direktaufträge für die einzigartigen Produktlösungen aufzubauen.

Die Position ist idealerweise im Raum **Hamburg - Hannover** angesiedelt. Die Tätigkeit ist mobil, kundennah und auf den systematischen Aufbau neuer Unternehmenskunden in Norddeutschland ausgerichtet.

Sie arbeiten eng mit der deutschen Organisation sowie mit internationalen Schnittstellen des Konzerns zusammen. Die Rolle bietet großen Gestaltungsspielraum, hohe Eigenverantwortung und die Chance, ein neues B2B-Direktgeschäft im deutschen Markt aktiv mitzuentwickeln.

Aufgaben

Als Senior Sales Manager B2B-Direktvertrieb übernehmen Sie den systematischen Aufbau direkter Geschäftsbeziehungen zu großen Unternehmenskunden in Norddeutschland. Sie identifizieren geeignete Zielkunden mit regelmäßigem Bedarf an Neubau, Umbau, Modernisierung, Ausstattung oder Flächenentwicklung und sprechen Entscheider sowie interne Fachbereiche aktiv an. Im Fokus stehen Unternehmen, die hochwertige Arbeits-, Geschäfts-, Empfangs-, Konferenz- und Aufenthaltsbereiche planen, realisieren oder weiterentwickeln.

Sie öffnen den Zugang zu Bauabteilungen, Corporate Real Estate, Facility Management, Einkauf, Workplace Management, Projektleitungen und Standortverantwortlichen. Vom Erstkontakt über Bedarfsklärung und Beratung bis zum Abschluss entwickeln Sie neue Geschäftsmöglichkeiten, platzieren das Produktsortiment frühzeitig in relevanten Projekten und schaffen die Grundlage für Direktaufträge, Rahmenverträge und langfristige Kundenbeziehungen.

Dabei analysieren Sie Marktpotenziale, Beschaffungswege und Entscheidungsprozesse großer Organisationen, bauen eine belastbare Sales Pipeline auf und steuern diese mit klarer Abschlussorientierung. Sie arbeiten eng mit Produktmanagement, Marketing, Sales Support, Innendienst und internationalen Schnittstellen zusammen und dokumentieren Aktivitäten, Forecasts und Ergebnisse professionell im CRM.

Ihr Kompetenzprofil (m/w/d)

Entscheidend ist nicht ein bestimmter Ausbildungsabschluss, sondern Ihre nachweisbare Erfahrung in der passenden Markt-, Branchen-, Produkt- und Zielgruppenwelt. Sie bringen belastbare Praxis im B2B-Direktvertrieb, New Business, Business Development oder strategischen Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte mit und wissen, wie neue Firmenkunden professionell aufgebaut werden.

Sie verstehen Märkte, in denen Qualität, Design, Funktion, Material, Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Umsetzung zusammenkommen. Idealerweise kennen Sie das Umfeld Interior, Office, Workplace, Objekteinrichtung, Möbelindustrie, technische Textilien, Bauzulieferung, Facility Management oder hochwertige B2B-Ausstattungslösungen - und können mit Entscheidern wie Fachbereichen verbindlich auf Augenhöhe sprechen.

Gesucht wird eine unternehmerisch denkende Vertriebspersönlichkeit mit klarem Abschlusswillen, Beratungskompetenz und strukturierter Arbeitsweise. Sie erkennen Potenziale, öffnen Türen, entwickeln Vertrauen und bleiben auch bei längeren Entscheidungswegen verbindlich am Ball. Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse für internationale Schnittstellen werden vorausgesetzt.

Die Stelle bietet

Sie arbeiten für eine international erfolgreiche Unternehmensgruppe mit hoher Design- und Materialkompetenz sowie einem hochwertigen Produktsortiment für professionelle Arbeits-, Geschäfts- und Innenräume. Die Verbindung aus Qualität, Funktion, Nachhaltigkeit und Beratungskompetenz schafft eine starke Grundlage für Gespräche mit anspruchsvollen Firmenkunden.

Geboten werden großer Gestaltungsspielraum, hohe Eigenverantwortung, internationale Schnittstellen und eine enge Zusammenarbeit mit der deutschen Organisation. Hinzu kommen ein attraktives Vergütungspaket mit erfolgsorientierter Komponente, eine Mobilitätslösung nach Unternehmensstandard, mobiles Arbeiten aus der Region Hamburg-Hannover sowie langfristige Entwicklungsperspektiven im strategischen Vertrieb und Business Development.

Interesse an dieser Stelle?

Als Personalberater sind wir exklusiv mit der Betreuung dieses Stellenangebotes beauftragt. Interessiert? Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben als PDF an bewerbung@kontrast-gmbh.de. Wir melden uns bei Ihnen mit weiteren Details. Für Sie als Bewerber/in ist unsere Dienstleistung selbstverständlich kostenfrei!



Ihre Bewerbung bitte an bewerbung@kontrast-gmbh.de.
Kontrast Personalberatung GmbH • Banksstr 6 • 20097 Hamburg

Referenz: 30697 Stand: 03.07.2026