

Vertriebsingenieur Industrie- & Gewerbekunden (m/w/d) Enterprise Customers: Projekt- und Objektgeschäft Nordwest-Deutschland

Arbeitgeberprofil - Executive Search Mandat

Unser Mandant ist die deutsche Tochtergesellschaft einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Produkt- und Lösungskonzepte für die internationale Möbel- und Interior-Branche.

Im Mittelpunkt stehen hochwertige Möbelstoffe, Polsterkomponenten und Oberflächenlösungen für professionelle gewerbliche Innenräume, Büros, öffentliche Bereiche und anspruchsvolle Objektumgebungen. Die Produkte verbinden Designanspruch, Materialkompetenz, Funktionalität, Qualität und langlebige Anwendung im professionellen Einsatz. Das Unternehmen kann eine mehr als 100 jährige erfolgreiche Unternehmensgeschichte vorweisen.

Rolle und Schnittstellen

Zur weiteren Marktentwicklung in Deutschland wird die Position Key Account Manager B2B – Enterprise Interiors Norddeutschland (m/w/d) besetzt. Ziel ist es, relevante Key Accounts im Direktgeschäft gezielt zu gewinnen, systematisch aufzubauen und langfristig zu betreuen – mit klarem Fokus auf die Produktlinie und deren Einsatz in gewerblichen Raum-, Objekt- und Einrichtungskonzepten.

Die Position ist idealerweise im Raum Hamburg – Hannover angesiedelt und auf Norddeutschland ausgerichtet. Die Tätigkeit ist mobil, kundennah und mit hoher Eigenverantwortung organisiert.

Sie verantworten in dieser Rolle auch den unternehmenseigenen Showroom in Hamburg.

Aufgaben & Verantwortung

- Aufbau und Entwicklung des Direktgeschäfts mit Enterprise-Kunden, Corporate Accounts und professionellen Projektentscheidern in Norddeutschland
- Identifikation relevanter Zielkunden in den Bereichen Office, Interior, Workplace, Hospitality, Public Space, Education, Healthcare und Objektgeschäft
- Aufbau von Beziehungen zu Innenarchitekturbüros, Objekteinrichtern, Workplace Consultants, Planungsbüros und Corporate-Real-Estate-Entscheidern
- Betreuung und strategische Weiterentwicklung ausgewählter Key Accounts sowie Aufbau neuer direkter Kundenbeziehungen
- Marktbeobachtung, Potenzialanalyse und strukturierte Ableitung von Vertriebschancen im Direct Business
- Präsentation hochwertiger Produkt- und Lösungskonzepte bei Kunden, Projektpartnern und Entscheidern
- Enge Zusammenarbeit mit internationalem Sales Management, Produktmanagement, Marketing und internen Fachbereichen
- Mitwirkung beim Aufbau einer klaren Marktstrategie für Enterprise & Direct Business North
- Repräsentation des Unternehmens auf Kundenterminen, Branchenevents, Messen und Netzwerkveranstaltungen Professionelle CRM-Dokumentation, Pipeline-Entwicklung und belastbare Forecasts

Kompetenzprofil (m/w/d)

- Erfahrung im B2B-Vertrieb, Key Account Management und Objektgeschäft
- Idealerweise Kenntnisse im Umfeld Interior Design, Objekteinrichtung, Möbelindustrie oder hochwertiger Ausstattungslösungen für Organisationen aller Branchen
- Erfahrung im projektbezogenen B2B Vertrieb
- Fähigkeit, neue Geschäftskontakte strukturiert zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen
- Sicheres Auftreten gegenüber Enterprise-Kunden, Planern, Innenarchitekten, Einkaufs- und Projektverantwortlichen
- Gespür für Design, Funktion, Materialqualität, Nachhaltigkeit und professionelle Raumlösungen
- Unternehmerische und hartnäckig geduldige Vertriebsmentalität
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse für internationale Schnittstellen (C1 Minimum)
- Reisebereitschaft innerhalb der Vertriebsregion sowie zu ausgewählten nationalen und internationalen Terminen

Vertragsangebot

- Neu geschaffene Schlüsselposition in einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe
- Strategische Aufgabe mit direktem Einfluss auf den Ausbau des deutschen Direktgeschäfts
- Verantwortungsvolle Key Account Rolle, die mittelfristig einen Geschäftsbeitrag leisten soll
- Internationale Zusammenarbeit mit skandinavisch geprägter Unternehmenskultur
- Attraktives Vergütungspaket mit erfolgsorientierter Komponente
- Umfassende Einarbeitung in die Produktlinien, das Objektgeschäft sowie in die Beratungsrolle mit b2b Kunden
- Dienstwagenregelung bzw. Mobilitätslösung nach Unternehmensstandard
- Sie sind eingebunden in ein aktives Vertriebsteam, Marketing und internationales Produktmanagement

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: 30732 Stand: 25.08.2026