



SEGMENT MANAGER – BESCHLAGSFACHHANDEL (M/W/D)

Wir sind ein österreichisches Familienunternehmen und einer der weltweit führenden Hersteller von Möbelbeschlägen. Rund 7.000 Mitarbeitende arbeiten für uns in Vorarlberg und mehr als 9.000 weltweit. Unsere Produkte vertreiben wir in über 120 Märkten.

Global Sales ist ein neu geschaffener Bereich innerhalb des Segments Sales, Marketing und Distribution und auf Augenhöhe mit unseren fünf Vertriebsregionen angesiedelt. Ziel des Bereichs ist es, globale Rahmenbedingungen, Werkzeuge und Best Practices zu entwickeln, die unseren Vertrieb dabei unterstützen, erfolgreich zu sein – beispielsweise im Global Key Account Management, Strategic Pricing oder im Bereich Voice of the Customer. Für diesen Bereich suchen wir erfahrene Persönlichkeiten, die die Zusammenarbeit mit unseren wichtigsten Kundengruppen auf globaler Ebene aktiv mitgestalten. Intern bezeichnen wir diese Rolle als Target Group Manager.

DU

- ... entwickelst den globalen Rahmen für das Distribution Account Management kontinuierlich weiter und definierst Best Practices dafür, wie wir weltweit eine langfristige Markenbindung bei unseren Handelspartnern aufbauen und gleichzeitig unsere Marktposition stärken
- ... vertrittst intern die Perspektive unserer Handelspartner im Beschlagsfachhandel und übersetzt deren Bedürfnisse in Anreizmodelle sowie Werkzeuge, die unsere Markenentwicklung und den Verkauf unserer Produkte im professionellen Markt fördern
- ... bringst die Kundenperspektive in bereichsübergreifende Gremien ein und gestaltest Entscheidungen zur Produkt- und Serviceentwicklung somit aktiv mit
- ... bleibst nah an den Herausforderungen und Bedürfnissen unserer Vertriebspartner und entwickelst aus diesen Erkenntnissen neue Ansätze, um aus klassischen Geschäftsbeziehungen langfristige Markenpartnerschaften entstehen zu lassen

WIR

- ... suchen eine Persönlichkeit mit fundierter Vertriebs- oder Marketingerfahrung und einem guten Verständnis dafür, warum Handelspartner sich für unsere Marke entscheiden und diese aktiv weiterempfehlen
- ... wünschen uns Erfahrung darin, Vertriebspartner für das gesamte Leistungsversprechen der Marke Blum zu begeistern und erfolgreich entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Lieferkette zusammenzuarbeiten
- ... sind überzeugt, dass persönlicher Austausch im Team ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Deshalb suchen wir eine kommunikationsstarke Persönlichkeit mit sehr guten Deutsch- und Englischkenntnissen
- ... schätzen unternehmerisches Denken sowie die Fähigkeit, Markt- und Kundeninformationen in zielgerichtete Vertriebs-

und Marketingmaßnahmen zu übersetzen

Julius Blum GmbH

Nadine Hirschmann

Telefon 004355787052869

Gesetzlich verpflichtender Hinweis: Das tatsächliche Gehalt liegt über dem Metaller-KV und orientiert sich an der beruflichen Qualifikation und Erfahrung sowie am Vorarlberger Arbeitsmarkt.