



SEGMENT MANAGER – SCHREINERINNEN UND TISCHLER (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 Cabinet Maker Account Management kontinuierlich weiter und schaffst ein gemeinsames Verständnis für diese Zielgruppe, um ihre Relevanz für Blum zu stärken und langfristige Kundenbindung aufzubauen
- ... übersetzt Erkenntnisse über die Zielgruppe in praxistaugliche Inhalte und unterstützt aktiv dabei, die Kundenperspektive in kommerzielle Instrumente wie Kampagnen und Vertriebstrainings zu integrieren
- ... vertrittst intern die Perspektive der Schreinerinnen und Tischler und unterstützt den Vertrieb dabei, die Spezifikationskraft dieser Zielgruppe gezielt zu nutzen – einer Zielgruppe, die maßgeblich beeinflusst, welche Produkte Händler lagern und welche Produkte professionelle Verarbeiter kaufen
- ... bringst die Kundenperspektive in bereichsübergreifende Gremien ein und gestaltest Entscheidungen zur Produkt- und Serviceentwicklung somit aktiv mit

WIR

- ... suchen eine Persönlichkeit mit Erfahrung im Vertrieb oder Marketing sowie einem fundierten Verständnis der Zielgruppe Schreinerinnen und Tischler – insbesondere ihrer Arbeitsweise, ihrer Kaufentscheidungen und ihrer Anforderungen
- ... wünschen uns die Fähigkeit, Potenziale durch Marktbeobachtung, Dialog und Analysen zu erkennen und daraus Mehrwert zu schaffen. Gleichzeitig verfügst du über ein gutes Verständnis des Nutzenversprechens von Blum für diese Zielgruppe
- ... sind überzeugt, dass persönlicher Austausch im Team ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Deshalb suchen wir eine kommunikationsstarke Persönlichkeit mit sehr guten Deutsch- und Englischkenntnissen

- ... schätzen eine empathische Persönlichkeit, die sich in die Bedürfnisse der Zielgruppe hineinversetzen kann und gleichzeitig lösungsorientiert handelt

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.