

## Aluvision – Sales Manager – Region Berlin | B2B Außendienst

### Ihre Aufgaben im Business Development & Vertrieb (B2B)

**Aluvision** ist ein international führender Hersteller modularer **Messestandsysteme, Exhibit-Lösungen** und hochwertiger **Displaysysteme** für die **Messe- und Eventbranche**. Unsere innovativen Produkte werden weltweit von Messebauunternehmen, Eventagenturen und Markenherstellern eingesetzt.

Zur Erweiterung unseres europäischen Sales-Teams suchen wir einen erfahrenen und engagierten **Sales Manager für Region Berlin**, der den B2B-Vertrieb weiter ausbaut, neue Geschäftsmöglichkeiten entdeckt und unsere Position im deutschen Markt stärkt.

Als **Sales Manager im B2B Außendienst** sind Sie verantwortlich für den **Auf- und Ausbau unseres Vertriebsgebiets Berlin**. Sie gewinnen aktiv **Neukunden** und betreuen nachhaltig unseren bestehenden Kundenstamm.

Sie verkaufen **hochwertige Aluminium- und Designlösungen im projektorientierten, technischen Vertrieb**. Dabei beraten Sie Ihre Kunden kompetent und entwickeln **individuelle, maßgeschneiderte Lösungen**.

#### Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Aktive **Neukundenakquise** und **Bestandskundenbetreuung** im B2B-Umfeld im Bereich **Messebau, Exhibits und Events**.
- Technische Beratung und lösungsorientierter Verkauf
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung im Verkaufsgebiet
- Durchführung von Bedarfsanalysen, Angebotspräsentationen und Produktvorstellungen.
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung zur Vertriebsstrategie
- Teilnahme an nationalen **Fachmessen, Networking-Events und Branchentreffen in Deutschland und der DACH-Region**.
- Regelmäßiges Reporting an den **Country Manager DACH**

### Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder Bachelor/FH
- Mehrjährige Erfahrung im **Business Development, technischen Vertrieb, B2B Sales, Key Account Management** oder Außendienst – idealerweise in der **Messebau-, Event-, Display- oder Veranstaltungstechnikbranche**.
- Starke kommunikative Fähigkeiten und souveränes Auftreten im Kundenkontakt.
- Erfolgsorientierte Hunter-Mentalität, die Chancen erkennt und erfolgreich abschließt.
- Selbstständige, strukturierte und proaktive Arbeitsweise
- Reisebereitschaft ca. **40 %**

- Gute **Englischkenntnisse** von Vorteil
- Wohnsitz idealerweise im **Vertriebsgebiet Berlin**

## Wir bieten

- Verantwortungsvolle **Sales Manager Position** mit viel Gestaltungsspielraum
- **Home Office** mit klar definiertem Vertriebsgebiet
- Attraktives Vergütungspaket (**Fixum + variable Erfolgsvergütung**)
- Firmenwagen, Laptop und Mobiltelefon
- Internationales, wachsendes Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen
- Kollegiales Team und offene Unternehmenskultur

### **Jetzt bewerben und die Zukunft des Messebaus mitgestalten**

Wenn Sie Freude am Aufbau neuer Kundenbeziehungen haben und die **Messe- und Eventbranche** begeistert, freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

**Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte als Business Development Manager (m/w/d) Deutschland!**

<http://www.aluvision.com>