

# Sales Manager (m/w) Regional Verkaufsbüro Nord

## Das Unternehmen:

### Für Städte. Für Menschen.

Unsere Leidenschaft ist Außenwerbung.

Die Wall AG ist Teil des Konzerns JCDecaux, der Nummer 1 der Außenwerbung weltweit, und in mehr als 50 Metropolen und Großstädten in vier Ländern mit ihren Stadtmöbelprodukten und Premium-Werbeträgern vertreten. Unsere Hauptmärkte sind Deutschland und die Türkei. Europaweit beschäftigen wir mehr als 750 Mitarbeiter.

Unter unserer 2010 gegründeten, neuen Vertriebsmarke WallDecaux Premium Outdoor Sales wird das gemeinsame Portfolio von JCDecaux und Wall in Deutschland vermarktet. WallDecaux ist Deutschlands größter Anbieter für das Format City Light Poster und bietet in allen Millionenstädten der Bundesrepublik Premium-Werbestandorte.

Sehen Sie Ihren Entwicklungsweg im Vertrieb und suchen Sie eine Herausforderung in einem Umfeld, das Sie persönlich und fachlich fördert? In dieser Position werden Sie durch ein Entwicklungsprogramm auf die Übernahme von herausfordernden Führungsaufgaben vorbereitet.

Wir suchen Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als Sales Manager (m/w) Regional Verkaufsbüro Nord. Der Einsatzort ist das Verkaufsbüro Nord in Hamburg.

## Ihre Aufgaben:

- Betreuung und Entwicklung der bestehenden Bestandskunden und Agenturen im Verkaufsgebiet Nielsen I. Reisebereitschaft für die hiermit verbundenen Außendiensttätigkeiten
- Umsetzung der nationalen und regionalen Profitziele, sowie der persönlichen Parameter unter Berücksichtigung des Vermarktungskonzeptes von WallDecaux
- Akquisition von Neukunden und fortlaufende Ermittlung von Marktpotenzialen
- Konzeptentwicklung für innovative und ertragsstarke Medienangebote
- Fachliche Beratung zu unserem Produktportfolio
- Fortlaufende Beobachtung der Markttrends und des Wettbewerbs

## Unsere Anforderungen:

- Kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Gutes betriebswirtschaftliches Verständnis
- Berufserfahrung im Verkaufsaußendienst/Vertrieb, idealerweise in der Außenwerbung oder vergleichbare Berufserfahrung bei einer Mediaagentur oder einem Spezialmittler
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und hohe Kundenorientierung, Überzeugungskraft, Argumentations- und Präsentationsgeschick
- Verhandlungs- und Abschlusssicherheit
- Gute EDV-Kenntnisse
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B
- Teamfähigkeit und Belastbarkeit

Sie sind für uns die/der ideale Bewerber/in, wenn Sie mit viel Engagement Ihre Persönlichkeit und Ihre Fachkompetenz einbringen und eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem renommierten Unternehmen mit internationalem Wachstumspotenzial wahrnehmen wollen. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 5 MB) unter Angabe der Referenznummer 42/2011 und Ihres möglichen Eintrittstermins an: [bewerbung@wall.de](mailto:bewerbung@wall.de)

Wall AG  
Personalabteilung  
Unternehmenszentrale  
Friedrichstr. 118  
10117 Berlin  
[www.wall.de](http://www.wall.de)