



Hinter Bose® Professional steht eine engagierte Gruppe von Ingenieuren, Produktleitern, technischen Support-Fachleuten sowie Kundenservice- und Vertriebsmitarbeitern. Sie alle unterstützen professionelle Audio-Systemintegratoren und Planungsbüros dabei, leistungsfähige, zuverlässige und anwenderspezifische Audio-Lösungen zu kreieren. Seit über drei Jahrzehnten entwickeln wir innovative Lautsprecher, Elektronikkomponenten und Software für anspruchsvolle, professionelle Anwendungen.

Produkte von Bose® Professional werden ausschließlich über autorisierte Pro-Audio-Händler, AV-Systemintegratoren und Distributoren verkauft. Wir bieten umfangreichen Support für unser Vertriebsnetz, darunter auch technische Produktinformationen, Unterstützung beim Systemdesign und After-Sales-Support. Bose Pro-Audiolösungen sind in Veranstaltungsräumen, Theatern, religiösen Einrichtungen, Stadien, Restaurants, Geschäften, Firmengebäuden und Gastgewerbeeinrichtungen auf der ganzen Welt zu finden.

Hochmotivierte Mitarbeiter sind ein entscheidender Grund für unser stetiges Wachstum und unseren Erfolg in Deutschland. Unsere Mitarbeiter machen den Unterschied mit Engagement, Kompetenz und besonderer Kundennähe.

Um diese Stärke weiter auszubauen, suchen wir einen qualifizierten Mitarbeiter (m/w) für unser Projektgeschäft im Bereich Professional Audio als

Sales Representative Bose Professional Region Südliches Nordrhein-Westfalen

Ihre Aufgaben sind

- Ausbau und Entwicklung unseres Partner Netzwerkes
- das Akquirieren, Beraten und Verkaufen qualitativ hochwertiger Audiosystemlösungen für den öffentlichen und gewerblichen Anwender in Zusammenarbeit mit den Bose Partnern
- die vorbildliche Umsetzung von Absatzzielen in Ihrer Region
- die direkte Pflege bestehender Kundenbeziehungen in Ihrem Verkaufsgebiet
- die Akquirierung von Vertragspartnern
- die Unterstützung des Verkaufsleiters bei der Entwicklung von Verkaufsstrategien sowie der Konzeptionierung und Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen
- die konsequente und eigenverantwortliche Umsetzung unseres Marketing- und Vertriebskonzeptes

Wir erwarten

- eine abgeschlossene Ausbildung und/oder ein abgeschlossenes Studium mit technischem Hintergrund
- erste Erfahrung im Projektgeschäft und im Vertrieb
- sehr gute MS Office-Kenntnisse
- die Fähigkeit, analytisch und konzeptionell zu arbeiten
- eine ausgeprägte Eigeninitiative und selbständige Arbeitsweise
- sicheres, überzeugendes Auftreten, hohes Engagement und Reisebereitschaft
- Wohnort im Verkaufsgebiet

Der Aufgabe entsprechend setzen wir eine zielorientierte, abschlussichere Persönlichkeit mit Freude am Kontakt mit Kunden voraus.

Wenn Sie zudem die entscheidenden Erfolgsfaktoren des Vertriebes kennen und umsetzen können sowie überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft für Sie selbstverständlich ist, dann freuen wir uns Ihr Interesse geweckt zu haben.

Wir bieten Ihnen ein spannendes und interessantes Aufgabengebiet in einem erfolgsorientierten Umfeld eines international wachsenden Unternehmens.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, Zertifikate) in elektronischer Form an: Sandra Hohnwald - Bose_Hr_de@bose.com