



Kundenverstehender. Möglichmacher. Vertriebsprofi mit Substanz (Raum Leipzig, bundesweit mobil)

Vertrieb ist für diesen Kandidaten kein bloßes Geschäft, sondern Beziehungspflege mit Weitblick – über drei Jahrzehnte Erfahrung im B2B-Vertrieb haben ihn geprägt, ohne ihn festzulegen. Er kennt die Mechanismen großer Verkaufsprozesse ebenso wie die feinen Zwischentöne im direkten Kundendialog. Ob Key-Account-Management, Partnervertrieb oder Teamleitung – er bewegt sich mit einer bemerkenswerten Mischung aus Souveränität und echter Neugier auf neue Menschen und Märkte.

Sein beruflicher Weg begann klassisch mit einer Ausbildung zum Industriekaufmann, doch dabei blieb es nicht: Er baute Strukturen auf, wo vorher keine waren, etablierte Fachhandelspartner und erschloss neue Kundenkreise – zuletzt sogar im anspruchsvollen Projektgeschäft mit Bankenumfeld. Das Fundament seines Erfolgs? Ein feines Gespür für Markttrends, ausgeprägte Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, sich flexibel auf unterschiedlichste Gesprächspartner einzustellen, ohne dabei die eigenen Ziele aus den Augen zu verlieren.

Was ihn besonders macht, ist sein Selbstverständnis als moderner Vertriebsprofi: Er denkt unternehmerisch, agiert eigenverantwortlich und bleibt dabei immer offen für Austausch und Zusammenarbeit. Wer ihn ins Boot holt, bekommt nicht nur einen starken Verhandler und Präsentator, sondern einen Partner auf Augenhöhe – mit Reisebereitschaft, Weitblick und echter Lust auf Entwicklung.

Sein Anspruch an die nächste berufliche Station ist klar: Ein Umfeld, das nicht nur Ergebnisse sehen will, sondern auch den Weg dahin schätzt. Ein Team, das auf Vertrauen baut, und eine Aufgabe, die ihm Raum für Initiative lässt. Wer Kundenbeziehungen nicht nur verwalten, sondern strategisch und nachhaltig weiterentwickeln will, findet in ihm den richtigen Impulsgeber.