

Für den Ausbau unseres Sales Teams suchen wir ab sofort zur Unterstützung einen

# Sales Manager (m/w/d) – Schwerpunkt Boutique Brands



## Toynamics Europe GmbH

Die Toynamics Europe GmbH ist eine Tochter der Schweizer Hape Holding. Als zukunftsorientiertes Unternehmen erschaffen wir mit unseren Spielwaren eine nachhaltige und wertvolle Welt für Kinder und bieten unseren Handelspartnern richtungsweisende und fortschrittliche Konzepte.

Wir sind stetig auf der Suche nach Talenten, die schnell Verantwortung übernehmen und Teil eines dynamischen Teams werden möchten, welches Innovation und Exzellenz in all unseren Prozessen sowie unsere globale Reichweite weiter ausbauen will.

Wenn du die Zukunft der Spielwarenbranche gestalten, unsere Marken noch bekannter machen und dich mit Proaktivität, Agilität und Offenheit immer wieder neu erfinden willst, dann bist du bei Toynamics genau richtig.



Wir legen unseren Fokus auf den Vertrieb unserer Boutique-Marken. Gemeinsam mit dir konzentrieren wir uns auf die Stärken der Marken Senger Naturwelt, Ambosstoy und Trido, hinter welchen neben starken Ideen ebenso beeindruckende Designkonzepte stehen.

## Dein Aufgabengebiet

- Eigenverantwortliche Beratung und Betreuung von Bestandskunden - vom initialen Kundenbedürfnis über die Angebotserstellung, Preisfindung bis hin zum Abschluss und After Sales
- Aufbau vertrauensvoller Kundenbeziehungen
- Aktive Akquise neuer Kunden in der zugeordneten Region
- Betreuung von Key Account Kunden inkl. Verhandlung von Rahmenverträgen
- Analyse und Beobachtung der deutschen Markt- und Wettbewerbssituation
- Erschließung geeigneter strategischer Vertriebskonzepte

## Dein Profil

- Berufserfahrung im kaufmännischen Bereich oder eine kaufmännische Ausbildung
- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder ein kaufmännisches Studium
- Fundiertes Fachwissen im Vertrieb, idealerweise in der Spielwarenindustrie
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Begeisterung und Affinität für den lösungsorientierten Vertrieb
- Hohe Reisebereitschaft für Kundenbesuche
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office Produkte
- Verkaufsgeschick, Leistungsbereitschaft und Abschlussstärke
- Sicheres sowie verbindliches Auftreten
- Selbständige Arbeitsweise

## Das bieten wir – Abwechslung und Sicherheit



Flexible Arbeitszeiten

Mitarbeiter\*innen Rabatt



Spannende Aufgaben



Flache Hierarchien



Betriebliche Altersvorsorge

Moderne Hardware + Firmenhandy



Firmenevents



Attraktive Vergütung



Mobiles Arbeiten nach erfolgreicher Einarbeitung

## Starte jetzt deine Karriere bei uns!

Spricht Dich diese Herausforderung an? Dann sende uns per E-Mail [PDF] deine vollständigen Bewerbungsunterlagen einschließlich Gehaltsvorstellungen und frühesten Eintrittsdatum zu. Toynamics Europe GmbH • Corinna Rüdiger • Alsfelder Straße 41, 35325 Mücke / Groß-Eichen per E-Mail: [career@toynamics.com](mailto:career@toynamics.com)