

Training Manager (m/w/d) – für die Region Magdeburg-Börde

Training Manager (m/w/d) – für die Region Magdeburg-Börde

Sie sind ein Kommunikationstalent und beweisen stets Durchsetzungsvermögen?

Sie erklären komplexe Themen zielgruppengerecht in der Sprache des Verbrauchers und haben ein Gespür dafür, was Menschen bewegt und beeinflusst.

Sie verantworten die Konzeption und Umsetzung relevanter Trainingskonzepte zur Schulung von Promotoren, Vertriebsmitarbeitern sowie den Einsatz von Coaching-Maßnahmen am POS.

Sie analysieren und evaluieren bestehende Trainingskonzepte, Programme und Maßnahmen und entwickeln die Einheit im Sinne der strategischen Ausrichtung weiter.

Sie optimieren aktuelle Prozesse und setzen sich mit relevanten Trends und Innovationen auseinander – steuern den weiteren Personalausbau in Ihrer Region sowie die Entwicklung des Umsatzes und nutzen aktiv relevante Schnittstellen intern und extern für den Austausch.

Die Vertriebsaktivitäten sollen weiter gesteigert werden, hierzu bedarf es einer weiteren Professionalisierung des Vertriebs.

In diesem Zusammenhang suchen wir, im Rahmen der Direktvermittlung zur Betreuung der Außendienstmitarbeiter in der Vertriebsregion Magdeburg-Börde einen eloquenten Vertriebstrainer (m/w/d).

Ihre Aufgaben:

- Planung, Konzeption und Weiterentwicklung von Produkt-Trainings und Coachings
- Trainieren, Coachen und Schulen der Teamleiter und Sales Promoter
- Einstellung, Einarbeitung und Einsatzplanung der Teamleiter und Promoter
- Planung und Durchführung von Sales Trainings
- Durchführung von Coachings und Training-on-the-Job
- Enge Zusammenarbeit mit dem In-store Management
- Sicherstellung der Erreichung der Ziele und Trainingsplanung
- Ausbau und Erhalt eines positiven Arbeitsklimas durch Einstellung, Führung, Förderung und Motivation aller anvertrauten Mitarbeiter
- Unterstützung bei der Planung von Trade Marketing Aktivitäten

Ihr Profil:

- Mehrjährige, erfolgreiche Berufserfahrung als Vertriebs-Trainer oder Coach
- Mehrjährige Führungserfahrung in der Leitung eines Teams
- Kommunikationsstarkes und verbindliches Auftreten
- Ausgezeichneten Präsentationseigenschaften
- Die Fähigkeit, ein Team zu führen, zu motivieren und mit Begeisterung voranzugehen
- Soziale Kompetenz gepaart mit Durchsetzungskraft und Überzeugungs-fähigkeit
- Verhandlungssicheres Deutsch
- Ein abgeschlossenes Studium oder eine kaufmännische Ausbildung
- regionale Reisebereitschaft
- PKW und Führerschein

Unser Angebot:

Werden Sie Unternehmer im Unternehmen und gehen Sie „ungebremst“ aber mit sehr viel Anschub in ein „Rennen“ um die besten Positionen bei Ihren Kunden der Zukunft.

Also - worauf warten Sie noch, das Qualifying hat längst begonnen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Bitte ausschließlich per E-Mail unter: bewerbung@dm-agentur.de