



## Wir sichern Ihre Notausgänge

GfS ist europäischer Marktführer im Bereich der Flucht- und Rettungswegsicherung. Als spezialisierter Hersteller von mechanischen und elektrischen Fluchtwegsicherungssystemen für Notausgänge bieten wir „Technik rund um die Tür“ mit einem umfangreichen Portfolio von einfachen kostengünstigen Lösungen bis hin zu hochwertigen Türüberwachungsanlagen. GfS ist ein starkes Team von Experten, die durch technische Kompetenz, langjährige Erfahrung und besonderes Gehör für unseren Kunden die Qualität unserer Angebote ausmachen. Große und namhafte Unternehmen sind von uns überzeugt und seit Jahrzehnten unsere treuen Partner und Kunden. Wir suchen Sie als Verstärkung unseres Teams als

## Marketing- & Sales Manager (w/m/d)

### Ihre Aufgaben

Wir suchen einen Teamplayer mit einem breiten Fähigkeits- und Einsatzspektrum, der Freude an einem facettenreichen, abwechslungsreichen Arbeitstag hat und Interesse an kontinuierlichem Lernen in einem mittelständischen Umfeld hat:

- Sie identifizieren neue Kundensegmente und gehen aktiv auf neue Kunden zu.
- Sie entwickeln für unsere Kunden ansprechende Produkt- & Lösungsangebote und erstellen gemeinsam mit Ihren Teamkollegen Fachbeiträge, Produktflyer und innovative Marketingmaterialien.
- Sie suchen & pflegen den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden, wichtigen Unterstützern & Partnern.
- Dabei nutzen Sie ein breites Spektrum an Kommunikationswegen und -formen.
- Sie beteiligen sich aktiv an unseren Messen, Roadshows, Events, Expertenforen etc. und präsentieren unsere Produkte & Lösungen, ferner führen sie produktübergreifende Kundens Schulungen & -seminare durch.
- Sie treiben aktiv die systematische und gezielte Akquisition, Beratung und Betreuung von neuen Kunden voran und bauen so unseren Kundenstamm kontinuierlich weiter aus.

### Ihre Fähigkeiten

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung.
- Sie haben Ihre ersten Berufserfahrungen in den Bereichen Marketing, Vertrieb & Messen - möglichst im mittelständischen Umfeld gemacht.
- Sie fühlen sich als „Verkäufer“ und „Marketeer“ gleichermaßen und überzeugen Kunden und Kollegen durch Ihr Gespür für Kundenbedarfe & Potenziale.
- Sie können sich und andere Menschen für sinnstiftende Produkte & Lösungen begeistern.
- Sie überzeugen mit ausgeprägter Kundenorientierung, konzeptionellem Denkvermögen, sicherem Auftreten und einnehmender Kommunikation – kurzum Sie sind ein Teamplayer mit Hands-On-Mentalität.
- Ihre Arbeitsweise ist zielorientiert-pragmatisch gepaart mit Eigeninitiative, Selbständigkeit & Umsetzungsstärke.
- Sie verfügen über gute Sprachkenntnisse für eine gewinnende Kommunikation in Deutsch und ggf. Englisch & weiteren Sprachen und sind routiniert im Umgang mit MS Office & ERP/ CRM-Systemoberflächen.
- Sie haben Freude an persönlichen Kundenbesuchen, Messeteilnahmen und interessanten Gesprächen.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen. Senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins zu.

### GfS Gesellschaft für Sicherheitstechnik mbH

Tempowerkring 15  
21079 Hamburg  
040 79 01 95 0  
karriere@gfs-online.com