



## Handelsvertreter / Vertriebspartner (m/w/d) – Kindergarten- und Schulmöbel

### Woodi – finnische Qualitätsmöbel für Bildungseinrichtungen

Die Kuopion Woodi Oy ist ein finnischer Möbelhersteller mit Sitz in Kuopio, gegründet 1994. Als inhabergeführtes Unternehmen mit rund 80 Mitarbeitenden stehen wir für skandinavische Unternehmenskultur, kurze Entscheidungswege und einen starken Teamgedanken – bei Woodi zählt jeder Einzelne.

Wir entwickeln und fertigen hochwertige, nachhaltige Möbel für Kindergärten, Kindertagesstätten, Einrichtungen der Kinder- und Jugendbetreuung sowie Schulen. In Finnland ist Woodi seit vielen Jahren fest im Markt etabliert. In Deutschland sind wir seit 2013 erfolgreich aktiv und gewinnen kontinuierlich an Bekanntheit bei Kommunen, Städten, Gemeinden, freien Trägern sowie Architekten und Innenarchitekten. Neben Deutschland exportiert Woodi unter anderem in die Niederlande, nach Luxemburg, in die Schweiz, nach Frankreich und Norwegen.

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit Ihnen unsere Marktposition in Deutschland weiter auszubauen und neue Kunden nachhaltig zu gewinnen.

### Gesuchte Vertriebsgebiete

Wir suchen selbstständige Vertriebspartner / Handelsvertreter (m/w/d) für folgende Regionen:

- Hessen
- Baden-Württemberg
- Rheinland-Pfalz
- Saarland
- Thüringen

### Eine Vertriebsposition mit Sinn und Substanz

Bei Woodi bedeutet Vertrieb mehr als reine Umsatzverantwortung. Sie sind Teil eines ganzheitlichen Konzepts, bei dem funktionale, langlebige und ästhetische Möbellösungen für Lern- und Betreuungsräume geplant und realisiert werden.

#### Zu Ihren Ansprechpartnern zählen unter anderem:

- Kommunen und öffentliche Auftraggeber
- Kindertagesstätten und Schulen
- Architekten und Innenarchitekten

#### Ihre Aufgaben:

- Vertrieb hochwertiger, in Finnland gefertigter Möbel
- Betreuung und Ausbau eines bestehenden Kundenstamms
- Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen
- Aktive Akquise neuer Projekte und Kunden
- Begleitung von Projekten von der Beratung bis zur Umsetzung
- Enge Zusammenarbeit mit Planung, Projektmanagement und Produktion



### Diese Position passt zu Ihnen, wenn Sie:

- Freude am beratenden B2B-Vertrieb haben
- gut zuhören und die Bedürfnisse von Räumen und Nutzern verstehen
- selbstständig, verantwortungsbewusst und strukturiert arbeiten
- Erfahrung im B2B-Vertrieb mitbringen
- idealerweise Kenntnisse aus der Möbel-, Einrichtungs- oder Baubranche besitzen

Entscheidend sind Ihre Persönlichkeit, Verlässlichkeit und Motivation – nicht jede Anforderung muss bereits vollständig erfüllt sein.

### Wir bieten:

- Hochwertige, nachhaltige Produkte mit klarer Marktposition
- Einen bestehenden Kundenstamm in Ihrem Vertriebsgebiet
- Langfristige Partnerschaft mit einem etablierten Hersteller
- Professionelle Unterstützung aus Finnland und Deutschland
- Gestaltungsspielraum und unternehmerische Freiheit

Die Bewerbungsfrist endet am 18.1.2026. Bewerbungen werden fortlaufend geprüft – eine frühzeitige Kontaktaufnahme lohnt sich.

Mehr zur Position erfahren und jetzt bewerben:

<https://woodi.fi/de/vertriebskarriere>

Vielleicht sind genau Sie die Verstärkung, die wir suchen.  
Nutzen Sie diese Chance und werden Sie Teil von Woodi.

