

SPEZIFIKATION

Vertriebsleiter Deutschland w/m/d

DAS UNTERNEHMEN

- Europazentrale eines international in verschiedenen Geschäftsbereichen erfolgreichen Multikonzerns mit über 240.000 Mitarbeitern weltweit
- aktiv im Engineering, der Produktion und dem Vertrieb von Schneidstoffen und Werkzeugen für die zerspanende Metallverarbeitung
- der sehr hohe Qualitätsanspruch steht bei den Produkten und allen Aktivitäten stets im Mittelpunkt
- man erwirtschaftet in Europa mit über 200 Mitarbeitern einen Umsatz von über € 100 Millionen
- hat seinen Sitz in Nordrhein-Westfalen

POSITION UND AUFGABEN/VERANTWORTUNG

POSITION

- berichtet dem Geschäftsführer des europäischen Headquartars
- die Neubesetzung der Position erfolgt im Rahmen einer Nachfolgeregelung
- führt und verantwortet 24 Mitarbeiter (18 im Vertrieb und 6 Anwendungstechniker)
- die Dotierung entspricht den hohen Anforderungen an die Position und beinhaltet einen variablen Anteil; ein Firmenwagen, attraktive Sozialleistungen sowie eine betriebliche Altersversorgung gehören zum Gesamtpaket
- es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe in einem wachsenden internationalen Umfeld

AUFGABEN/VERANTWORTUNG

Wichtige Aspekte der Aufgabe des neuen Vertriebsleiter w/m/d sind folgende:

- Verantwortung für den nachhaltigen, wirtschaftlichen Erfolg und der weiteren positiven Entwicklung der Vertriebsregion
- Planung, Kontrolle und Steuerung sämtlicher Vertriebsaktivitäten gemäß den Unternehmenszielen
- Aufstellung strategischer Business-Pläne zur Steuerung von Marktanteilen und Umsätzen zur Sicherung des Wachstums und des Ausbaus der Marktposition
- Steuerung und Motivation des Vertriebsteams in der Region mit dem Ziel der Gewinnung von Neukunden und dem Ausbau vorhandener Kundenbeziehungen
- Lösungsorientierte Betreuung von Schlüsselkunden
- Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtung
- Führung der Vertriebsmitarbeiter, Reporting und regelmäßige Abstimmung mit dem Geschäftsführer

DER IDEALE KANDIDAT

- verfügt über eine für diese Position angemessene Erfahrung in der Branche "Präzisionswerkzeuge für die zerspanende Metallverarbeitung"
- spricht verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- hat ein abgeschlossenes Fach- oder Hochschulstudium; mögliche Fachrichtungen sind Maschinenbau/Fertigungstechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen, ebenso denkbar ist beispielsweise Betriebswirtschaftslehre mit entsprechend hoher technischer Affinität des Kandidaten w/m/d
- verfügt idealerweise über folgende persönlichkeits-spezifischen Merkmal:
 - * unternehmerische Prägung
 - * integrationsfähig, ehrlich, offen und korrekt
 - * systematische und analytische Arbeitsweise
 - * innovativ mit einem Blick für Machbares

- * führungsstark
- * ausgestattet mit Gestaltungswillen
- * strategischer Kopf und problemlösungsorientiert
- * Reisebereitschaft
- * ausgeprägtes Verständnis für technische und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge

DIE IDEALE ERFAHRUNG

- heutige Position: Vertriebsleiter, regionaler Vertriebsleiter, Gebietsleiter
- Erfahrung im nationalen Vertrieb von Präzisions-/Zerspanungswerkzeugen für die metallverarbeitende Industrie
- Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern