bohlkenconsulting

# SPEZIFIKATION

# VERTRIEBSLEITER (W/M/D)

## DAS UNTERNEHMEN

- Unser Kunde ist traditionsreiches, über 100 Jahre altes mittelständisches Familienunternehmen.

- Unser Auftraggeber ist ein typisches KMU, ein natürlich gewachsenes Unternehmen mit sehr langer Tradition, welches sich durch eine hervorragende Unternehmenskultur auszeichnet. Man produziert Farbpigmente und ist seit vielen Jahren sehr erfolgreich Markt aktiv und hat sich eine tolle Marktposition im Umfeld von Mitbewerbern gesichert, die nahezu ausschließlich Großunternehmen sind.

- Das Unternehmen versteht sich als kundenspezifischer Problemlöser, Innovations- und Qualitätsführer und zuverlässiger Partner der Kunden in über 100 Ländern. Die weltweit verteilten Kunden sind Unternehmen der chemischen Industrie insbesondere in den Feldern Kunststoffe, Lacke und Farben. Die eigenen Mitarbeiter betrachtet man als das wichtigste Kapital des Unternehmens.

- Das Unternehmen hat seinen Sitz in einer landschaftlich und kulturell reizvollen Gegend zwischen Karlsruhe, Heidelberg und Heilbronn und beschäftigt dort 40 Mitarbeiter. Ein weiterer Vertriebsstandort befindet sich in den USA. Der Vertrieb erfolgt zu 90 % über Zwischenhändler.

## POSITION/AUFGABEN/VERANTWORTUNG

### POSITION

- Die Position berichtet dem Geschäftsführer.

- Die Besetzung der Position erfolgt im Rahmen einer Nachfolge, eine Einarbeitung ist sichergestellt.

- Die Dotierung entspricht den hohen Anforderungen an die Position und besteht aus einem fixen Anteil und einem Firmenwagen. Hinzu kommen weitere monetäre und nicht monetäre Aspekte bei einem Unternehmen mit einer familiären Unternehmenskultur. Dazu gehören beispielsweise: Berufsunfähigkeitsversicherung (Leistung 1.000 € mtl. ohne Gesundheitsprüfung, da Gruppenvertrag), Pflegeversicherung (Leistung 1.000 € mtl. ohne Gesundheitsprüfung), Zuschuss Altersvorsorge, Zukunftsbetrag (5 zusätzliche Urlaubstage bzw. 23 % eines mtl. Tarifgehalts) usw. Zwei Tage Homeoffice sind nach entsprechender Einarbeitung am Firmensitz möglich.

- Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe in einem wachsenden internationalen Umfeld.

**AUFGABEN/VERANTWORTUNG**

Die Schlüsselfunktion des Vertriebsleiters m/w/d. Wichtige Aspekte der Aufgabe des Vertriebsleiters w/m/d sind folgende:

- Ausbau und Betreuung eines internationalen Händlernetzwerkes
- Akquise, Beratung und Betreuung von Neu- und Bestandskunden sowie Vertriebspartnern im In- und Ausland
- Pflege von bestehenden Geschäftsbeziehungen
- Marktbeobachtung und Erstellung von Marktanalysen
- Generieren von Wachstum in allen Verkaufsregionen
- fachgerechte und überzeugende Produktvorstellung
- Abstimmung der Kundenanforderungen und Klärung der technischen Machbarkeit
- Kundensupport während und nach der Projektabwicklung
- enge Zusammenarbeit mit dem Innendienst, der Produktion und der Entwicklung
- Angebotserstellung und -verfolgung
- Vertragsverhandlungen

**DER IDEALE KANDIDAT**

- verfügt über eine für diese Position angemessene, mindestens 7-jährige fundierte Erfahrung in einer vergleichbaren Aufgabe als regionaler oder nationaler bzw. internationaler Vertriebsmanager,

- spricht verhandlungssicheres Deutsch und sehr gutes Englisch,

- verfügt über ein abgeschlossenes Fach- oder Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft oder auch Naturwissenschaften oder eine berufliche Ausbildung mit entsprechender beruflicher Erfahrung. Wichtiger als die konkrete Ausbildung ist aber die relevante berufliche Erfahrung und die Persönlichkeit sowie chemisches Know-how,

- verfügt idealerweise über folgende persönlichkeits-spezifischen Merkmal:
  - sicheres und überzeugendes Auftreten,
  - integrationsfähig, Team Player, ehrlich und offen,
  - ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
  - Hands-On-Mentalität
  - hohes Maß an Flexibilität, d.h. im Stande zu sein, seine Handlungen und Aktivitäten jederzeit wechselnden Situationen und Herausforderungen anzupassen und sich nicht an starre Vorgaben zu klammern,
  - ausgestattet mit Gestaltungs- und Umsetzungswillen,
  - ausgestattet mit einem lösungs- und zielorientierten Arbeitsstil,
  - vertriebsstark
  - bereit sich in einem KMU mit seinem besonderen Arbeitsumfeld einzufinden
  - reisebereit

**DIE IDEALE ERFAHRUNG**

- Heutige Position: regionaler, nationaler oder internationaler Sales Manager im chemischen Umfeld
- Eine mindestens 7-jährige Vertriebserfahrung im Umfeld chemischer Produkte
- Kenntnisse gängiger EDV-Systeme.