
- Job Spezifikation -
Position: Verkaufsleiter m/w/d*
Projektnummer: 13255

Vertraulichkeitserklärung

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind streng vertraulich und können datenschutzrechtlichen Bestimmungen unterliegen. Sie dürfen ausschließlich im Rahmen des Beratungsmandats der Pape Consulting Group AG (nachfolgend PCG genannt) für die Besetzung der o. g. Position verwendet werden, sind nur für die daran beteiligten Personen bestimmt und dürfen nicht weitergegeben oder anderen zugänglich gemacht werden. Auf Verlangen der PCG ist dieses Dokument zurückzugeben oder samt etwaiger Vervielfältigungen zu vernichten bzw. in jedweder gespeicherten Form zu löschen.

Jeder Empfänger dieses Dokuments ist verpflichtet, die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere die Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), einzuhalten. Die PCG übernimmt für etwaige Verletzungen der hier niedergelegten Vertraulichkeitspflicht sowie datenschutzrechtlicher Bestimmungen keine Haftung; im Fall einer Inanspruchnahme durch Dritte stellt der diesen Bestimmungen gegebenenfalls zuwiderhandelnde Empfänger dieses Dokuments die PCG von jedweder Haftung frei.

*) Alle Bezeichnungen und Beschreibungen der Position beziehen sich auf und gelten gleichermaßen für männliche und weibliche Kandidaten.

Pape Consulting Group AG Personalberatung
Herzog-Heinrich-Straße 18
80336 München
Tel.: 089 899 3606
www.pape.de

München, den 23.10.2019

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

- Job Spezifikation - Projektnummer: 13255 -



Unser Klient ist ein erfolgreiches B2B Versand- und Großhandelsunternehmen für Lebensmittelverpackungen. In über 30 Jahren hat man sich als mittelständisches Unternehmen ein unverwechselbares Image erarbeitet. Innovation und kompromissloser Service auf der einen Seite, sowie eine Firmenkultur welche auf Gemeinschaft, Vertrauen und Wertschätzung setzt, sind die Erfolgsfaktoren für weiteres Wachstum. Der Standort des Unternehmens ist Augsburg. Um das Führungsteam weiter gezielt zu verstärken suchen wir jetzt einen

Ihr Berater:
Andreas Schönemann
FON 089 899 3606

Verkaufsleiter m/w/d

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

Das inhabergeführte Unternehmen hat eine Kultur, in dem Werte wie Vertrauen, Freiheit, Offenheit und gegenseitige Wertschätzung die Basis für Innovation und Wachstum bilden. Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit; Ertragswachstum und Mitarbeiterentwicklung sind dabei keine Gegensätze, sondern bilden miteinander vereint, den Boden für eine nachhaltige erfolgreiche Entwicklung. Eine besondere Chance für alle, die in konservativen Firmenkulturen an Grenzen stoßen und mit Freiheit und Eigenverantwortung etwas anfangen können.

Die Position

Als Verkaufsleiter/in eröffnet sich für Sie jetzt die einzigartige Chance, als Führungskraft in und mit diesem Unternehmen weiter zu wachsen. Es handelt sich hierbei um eine Führungsposition mit großem Verantwortungs- und Entscheidungsspielraum. Sie übernehmen nach einer gründlichen Einarbeitung in allen Bereichen die Leitung des gesamten Vertriebs, welcher im wesentlichen aus Innendienst und Außendienst besteht. Dabei beziehen Sie alle beteiligten Mitarbeiter aktiv ein. Sie sorgen für effiziente Vertriebsprozesse und die Koordination aller dazu erforderlichen Maßnahmen. Sie definieren Projekt-Ziele, erkennen Entwicklungsbedarf bei den Mitarbeitern und coachen und entwickeln Ihr Team.

Der ideale Kandidat

Wir suchen eine optimistische, integrative und überzeugende (Führungs-) Persönlichkeit mit fundierter Vertriebserfahrung (Innendienst, KAM, Business Development, Außendienst) im Versandhandel (Print und Online) oder Großhandel.

Im Einzelnen erwarten wir:

solide kaufmännische Ausbildung bzw. betriebswirtschaftliches Studium

Fundierte Vertriebserfahrung B2B in vergleichbaren Branchen

Gute MS-Office-Kenntnisse, Navision wünschenswert

Unternehmerisches Denken, selbstständige Arbeitsweise, sowie sicheres und überzeugendes Auftreten

Kontaktstärke, Verhandlungs- und Präsentations-Know-How

Begeisterungsfähigkeit, Eigenmotivation, Flexibilität und Teamfähigkeit

Kontakt

Sie sind ein Teamplayer, halten hohen Anforderungen Stand und wollen durch persönliches Engagement einen erkennbaren und werthaltigen Beitrag leisten? Sie sind innovationsfreudig, hartnäckig und besitzen einen positiv fordernden Führungsstil und wollen Dinge umsetzen?

Dann sollten wir uns kennen lernen, Andreas Schönemann;

andreas.schoenemann@pape.de

<mailto:andreas.schoenemann@pape.de>