

---

**- Job Spezifikation -**  
**Position: Vertriebsdirektor Nord\***  
**Projektnummer: 13276**

---

### **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](http://www.pape.de)

München, den 19.08.2019

---

## **- Job Spezifikation - Projektnummer: 13276 -**



Unser Mandant ist ein internationales Unternehmen welches Dienstleistungen und Produkte zum Schutz vor Forderungsausfällen anbietet. Es gehört zu den international führenden Unternehmen in diesem speziellen Markt. Für die Entwicklung eines großen Teils Deutschlands suchen wir nun eine/n

### **Vertriebsdirektor Nord**

Ihr Berater:  
Andreas Schönemann  
FON 089 899 3606

#### **Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?**

Eine Kultur stetiger Innovation, in der neue Technologien konsequent genutzt werden, um Kunden zu helfen die Gewinne zu steigern und Forderungsausfallrisiken zu minimieren. Ein Arbeitsumfeld mit Gestaltungsspielraum und vielseitigen Chancen, international zu arbeiten. Positive Beziehungen, die von gegenseitigem Respekt geprägt sind. Und last but not least: Eine sehr interessante Management-Aufgabe in einem wachsenden Unternehmen mit glänzenden Perspektiven.

## Die Position

Als Teil des Management-Teams steigern Sie die Effizienz und den Erfolg des Unternehmens nachhaltig, entwickeln die Wachstumsstrategie für den weiteren erfolgreichen Ausbau der Geschäftsentwicklung (Vertriebsstrategie, Linienmanagement, CRM-Tool und Controlling)

In enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung setzen Sie die erarbeiteten Ziele, zusammen mit Ihren Niederlassungsleitern erfolgreich und ergebnisorientiert um  
Sie haben die vollständige Umsatz- und Ergebnisverantwortung des Vertriebsbereiches und führen und entwickeln das gesamte Vertriebsteam

Mit Ihren Mitarbeitern legen Sie Jahresziele, die Strategie und die entsprechenden Umsetzungsmaßnahmen und Aktivitäten fest, verfolgen den Erfolg, führen Ziel- und Reviewgespräche, unterstützen bei der Kundenentwicklung und -gewinnung und schwierigen Verhandlungen und führen regelmäßige Meetings durch

Bei Ihren Aktivitäten nutzen Sie die vorhandenen CRM Tools

Besonders wichtige Key Accounts übernehmen Sie gegebenenfalls selbst oder sind als Management-Ansprechpartner präsent und schaffen wertvolle und nachhaltige Kundenbindung  
Ihre Marktkenntnis und -beobachtungen sind eine wesentliche Basis für die Weiterentwicklung der Geschäftsstrategien

## Der ideale Kandidat

Die Rolle erfordert eine Person, die inspirieren kann und einen starken Erfolgsdrang aufweist, um messbare und greifbare Erfolge zu erzielen. Der ideale Kandidat ist in der Lage, eine positive und innovative Atmosphäre zu schaffen, die anderen dabei hilft, sich ganz den vorliegenden Aufgaben zu widmen und sie möglicherweise zu motivieren über die normale Pflichtenfüllung hinaus zu gehen. Er ist jemand, der aktiv und energisch vorgeht, der aber Stärken in guter Kommunikation und dem Aufbau von zwischenmenschlichen Beziehungen hat. Die ideale Person sollte als selbstmotivierend, konkurrenzbetont, einflussreich, direkt, einflussreich, überzeugend und selbstbewusst beschrieben werden können. Unabhängigkeit, Mobilität, Tatkraft, Tempo und Autorität sind weitere wichtige Faktoren. Im Einzelnen erwarten wir:

Kontinuierliche Erfolge im Vertrieb im Bereich Kreditversicherung oder Factoring, Auskunftei, Forderungsmanagement

Erfahrung in der Führung von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften

Unternehmerisches Denken; ehrgeizig, zielorientiert, umsetzungsstark, konsequent, erfolgsorientiert

Hoher Grad an Selbstmotivation und „Drive“ insbesondere bezogen auf die von der Geschäftsführung gemachten Vorgaben

Souveräner sicherer Auftritt, Networking Skills

Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten

Rasche Auffassungsgabe/-fähigkeit, neugierig und lernwillig/-hungrig

Effiziente Arbeitsweise, Organisationsstärke und Umsetzungskompetenz

Verhandlungsstark, ausdauernd und abschlussicher

Profi in der Anwendung üblicher und moderner Vertriebsmethoden und Tools (Reporting, Forecasting, Account Reviews, etc.)

Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten

Intellekt, überzeugendes Auftreten, Substanz, Professionalität (kein aggressiver Salestyp, kein Schaumschläger)

Fähigkeit, Beziehungen aufzubauen; ein Mensch mit dem man gern spricht, der vielseitig interessiert ist, neugierig und selbstbewusst, der Verantwortung nicht als Last empfindet, der gern eigenständige Entscheidungen trifft

Hohe soziale Kompetenz und Intelligenz, Empathie und Überzeugungskraft

- Macher mit der Fähigkeit, Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden
- Kein „Schwätzer“

## Kontakt

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden sie Ihre Unterlagen inkl. Gehaltsvorstellung als PDF-Dokument an unseren zuständigen Berater: Andreas Schönemann, Pape Consulting Group AG, Tel. 089 / 899 3606 (Office)

<mailto:andreas.schoenemann@pape.de>