
- Job Spezifikation -

Position: Vertriebsleiter Automotive*
Projektnummer: 13531

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.: 089 954 5997-0
www.pape.de

München, den 18.09.2020

***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.

Unser Klient ist eine Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Spanien und mehr als 40 Jahren Erfahrung im Automotive-Bereich, insbesondere mit der Herstellung und dem Vertrieb von Antivibrationssystemen für nahezu alle führenden Automobilhersteller. In exklusivem Alleinauftrag suchen wir derzeit nach einem:

Position: Vertriebsleiter Automotive*

Projektnummer: 13531



Ihr Berater:
Thomas Praschak
FON 089 954 5997-0
thomas.
praschak@pape.de

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

In dieser Aufgabe pflegen Sie eine enge Zusammenarbeit mit Global Playern im Automotive-Bereich.

Sie arbeiten bei einem innovativen Arbeitgeber mit viel Gestaltungsspielraum und kurzen Entscheidungswegen.

Das Unternehmen legt großen Wert auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit untereinander und eine wertschätzende Unternehmenskultur. Die hohe Anpassungs- und Umsetzungsfähigkeit in Verbindung mit den Produktionskapazitäten rund um den Globus machen das Unternehmen zu einem ungewöhnlich diversifizierten Mittelständler. Durch die flachen Hierarchien treffen Sie überall auf hohe Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und ein hohes Maß an Kreativität.

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

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

Jobbeschreibung Vertriebsleiter Automotive, 18.09.2020

PAPE Consulting Group AG, Herzog-Heinrich-Straße 18, 80336 München, Tel.: 089 954 5997-0, www.pape.de

Die Position

Sie sind ein wichtiger Teil der Wachstumsstrategie und gestalten die Entwicklung des Unternehmens maßgeblich mit.

#Zu den Aufgaben gehören im Detail:

- Operative Umsetzung der Vertriebsstrategie gemeinsam mit Ihrem Team
- Steuerung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Europa und Nordamerika für den Automotive-Bereich
- Verantwortung für die Sicherung der Bestandskunden sowie die Akquise von strategischen Neukunden
- Entwicklung von Produktstrategien für nachhaltiges, internationales Wachstum
- Führung und Coaching des Vertriebsteams

Neben der Funktion als Vertriebsleiter sind Sie des Weiteren für das Management des deutschen Standort verantwortlich

Der ideale Kandidat

Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau oder eine ähnliche Qualifikation

- Sie haben einen beruflichen Hintergrund als Account bzw. Sales Manager in der Automobilindustrie (gerne bei einem mittelständischen Zulieferer) und verfügen über Erfahrung als Führungskraft
- Sie kennen die Arbeit im internationalen Umfeld (Europa, Asien, Nordamerika) und mit OEMs und Tier-1
- Sie kennen die Herausforderungen der Arbeit mit Kollegen und Kunden in unterschiedlichen Zeitzonen rund um den Globus
- Sie bringen weltweite Reisebereitschaft mit und sprechen verhandlungssicheres Englisch
- Sie brennen für den Vertrieb und sind sich als Vertriebsleiter nicht zu schade, selbst Kunden zu akquirieren

###Idealerweise verfügen Sie über folgende Fähigkeiten:

- Ein belastbares Netzwerk zu unterschiedlichen Unternehmen innerhalb der Automobilindustrie
- Sie bringen Erfahrungen aus den Bereichen Dämpfung, Schwingung oder Federung mit bzw. haben für einen Hersteller von Gummi-Metall-Verbundteilen gearbeitet
- Sie sprechen Spanisch
- Die Aufgabe kann grundsätzlich aus dem Home Office ausgeübt werden, eine räumliche Nähe zum Großraum Koblenz ist dennoch wünschenswert

Kontakt

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden Sie Ihre Unterlagen an unseren zuständigen Berater:

Thomas Praschak
Pape Consulting Group AG Tel. 089 / 954 5997-0 (Office)

<mailto:thomas.praschak@pape.de>