



Unser Mandant entwickelt, konstruiert, produziert und vertreibt Komponenten und Gesamtlösungen zur Beschichtung verschiedenster Produkte und Materialien – von Konsumgütern bis hin zu Bauteilen, die im Flugzeugbau verwendet werden. Vor 10 Jahren gestartet, ist ihre Technologie mittlerweile so erfolgreich, dass Großkonzerne auf der ganzen Welt – von den USA bis China – zu ihren Kunden zählen. Um die gewaltigen Chancen, die sich daraus ergeben, erfolgreich zu nutzen, besetzen wir nun im Exklusivauftrag eine Schlüsselposition als

Vertriebsleiter m/w/d*

Projektnummer: 13543

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

Für einen menschlich wie fachlich überzeugenden Vertriebsprofi bietet sich die einzigartige Möglichkeit, Vertriebsstrukturen und -prozesse gemeinsam mit den Gründern aufzubauen und damit die Voraussetzungen für internationales Wachstum zu schaffen. Technisches Know-How ist genügend vorhanden - ohne Sales-Strategy und Sales-Power können die Potenziale aber nicht erschlossen werden. Ein modernes Unternehmen mit einer exzellenten Führungscrew wartet auf Ihre Ideen und Impulse.

Die Position

Aufbau des Vertriebs und Einführung von Vertriebsstrukturen und -prozessen in direkter Abstimmung mit der Geschäftsführung

Entwicklung der internationalen Vertriebsorganisation, bestehend aus Innen- und Außendienst
Personalverantwortung für das neu gestaltete Vertriebsteam

Aktive Vertriebstätigkeit, Betreuen und Akquirieren von nationalen und internationalen Kunden

Auswahl und Betreuung von internationalen Vertriebspartnern

Technische und kommerzielle Vertragsverhandlungen mit den Kunden

Koordination und kaufmännische Verantwortung von Vertriebsprojekten

Repräsentation des Unternehmens bei nationalen und internationalen Messen

***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,

Der ideale Kandidat

Ingenieur, Techniker oder Kaufmann mit technischem Verständnis und Interesse

Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift, idealerweise eine weitere (europäische) Fremdsprache
Erfahrung und Bereitschaft, zu weltweiter Reisetätigkeit

Die Fähigkeit und den Willen, sich immer wieder in neue, anspruchsvolle Aufgabenstellungen einzuarbeiten, neue Wege zu gehen und das Unternehmen voran zu bringen.

Erfahrungen, Skills und überzeugende Erfolge im „Consultative Selling“ von technischen Lösungen z.B. im Maschinenbau, Anlagenbau oder Werkstofftechnik

Sales-Professional mit mehrjähriger Erfahrung im fachlichen Lösungs-Vertrieb von Investitionsgütern
Führungserfahrung und Führungsfähigkeit und/oder Führungsambitionen

Ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten

Unternehmerisches Denken und der Willen und die Fähigkeit Freiraum zu nutzen und Verantwortung zu übernehmen. 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; Tel. 089 / 899 3606, andreas.schoenemann@pape.de

Ihr Berater: <mailto:andreas.schoenemann@pape.de>
Andreas Schönemann
FON 089 954 5997-0

***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