



Head of Sales (m/w/d)

Unser Kunde ist ein traditionsreiches, mittelständisches und international präsenten Unternehmen mit Innovationskraft, Integrität und Qualitätsbewusstsein. Am Stammsitz im Westerwald fertigt die Gesellschaft technische Kunststoffe und maßgeschneiderte Konstruktionsteile für den nationalen und internationalen Markt.

Im Zuge weiterer Professionalisierung und Anpassung an die modernen Erfordernisse des Marktes sowie einer geregelten Nachfolge wird in der Unternehmenszentrale die Funktion des Head of Sales (m/w/d) neu besetzt. Er/sie wird für die Führung und grundlegende Transformation der heutigen Vertriebsorganisation in allen Facetten - national und international, strategisch und operativ - verantwortlich sein und direkt an den Geschäftsführer und Eigentümer berichten. Seine/ihre unternehmerische Persönlichkeit, strategische Kompetenz und Umsetzungsstärke; seine/ihre vertriebliche Finesse, Kreativität und Überzeugungskraft; seine/ihre Freude am Wandel und die Fähigkeit, im Umbruch Orientierung zu vermitteln, werden maßgeblich zur Unternehmensentwicklung und zum weiteren Erfolg des Unternehmens beitragen.

Unsere Herausforderung an Sie

- Verantwortung für den Bereich Vertrieb der Unternehmensgruppe national wie international inkl. grundlegender Reorganisation
- Disziplinarische Führung, Motivation, Coaching und Weiterentwicklung eines größeren Teams von Fach- und Führungskräften
- Prozess- und Schwachstellenanalyse; Erstellen eines tragfähigen Gesamtvertriebskonzeptes inkl. Umsetzungsverantwortung
- Identifikation relevanter (Zukunfts-) Märkte, Definition neuer potenzialträchtiger Zielkundengruppen und Produktinnovationen
- Budgetverantwortung für den Vertriebsbereich inkl. Verantwortung für das Vertriebscontrolling; Reporting an die Geschäftsführung
- Gewinnung und ggf. eigene Betreuung strategisch wichtiger Partner und Key Accounts national und international
- Repräsentant des Unternehmens am Markt, z. B. auf Messen, Kundenveranstaltungen etc.
- Sparringspartner des Geschäftsführers in allen strategisch relevanten Fragen rund um das Ressort Vertrieb/Marketing
- Laufende Markt- und Konkurrenzanalysen inkl. Ableiten von geeigneten Maßnahmen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, der Technik/des Ingenieurwesens oder der Naturwissenschaften oder vergleichbare außeruniversitäre Qualifikation verbunden mit profunder relevanter Berufserfahrung
- Profunde operative Erfahrung in der Leitung von Vertriebsteams bzw. in der Vertriebsentwicklung-, der -optimierung oder der -steuerung, vorzugsweise aus der produzierenden Industrie; alternativ: konzeptions- und umsetzungsorientierte Tätigkeit als externe/r Unternehmensberater/in mit Schwerpunkt Changemanagement Vertrieb im Industriesektor
- Erfahrung in der disziplinarischen und/oder fachlichen Führung von Vertriebsmitarbeitern
- Eigene Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten und ggf. der Betreuung von Key Accounts
- Kenntnisse im Projektmanagement sowie in der Analyse und Dokumentation von Prozessen
- Know-how in der Vertriebssteuerung inkl. Performancemessung und Vertriebscontrolling
- Hohe IT-Affinität und versierter Umgang mit der gängigen Software, z. B. MS-Office; Know-how im Bereich der CRM-Systeme
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Eine der Bedeutung der Funktion angemessene Vergütung mit variabler Komponente, ein Elektro-Dienstfahrzeug, die Möglichkeit zum Job-Rad Leasing u.v.m. sowie gute Langfristperspektiven in einem durch Kontinuität geprägten, ethisch anspruchsvollen, mitarbeiterorientierten und familienfreundlichen Unternehmensumfeld mit internationaler Präsenz tragen darüber hinaus zur Attraktivität der Aufgabe bei.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbungsunterlage, die Sie bitte unter Angabe der **Kennziffer 22-1425**, Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an uns senden. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Alexandra Meffert gerne telefonisch zur Verfügung.