

Vertriebsleiter¹

Unser Klient:

Unser Kunde produziert an seinem Stammsitz in Nordrhein-Westfalen mit ca. 140 Mitarbeitern Hebezeuge und Krananlagen, die mit Druckluft oder hydraulisch angetrieben werden. Dank dieser weltweit einzigartigen Spezialisierung ist das Unternehmen zu einem anerkannten Experten geworden. Sein Exportanteil beträgt heute ca. 80%, in vielen Ländern ist es Marktführer in seinem Segment. Die pneumatischen und hydraulischen Hebezeuge des Unternehmens sind in über 70 verschiedenen Branchen im Einsatz. Neben seinem Hauptstandort in Deutschland ist unser Kunde in USA, Singapur, Frankreich und Großbritannien mit eigenen Niederlassungen vertreten, in China besitzt er eine Repräsentanz. Insgesamt exportiert unser Kunde in über 90 Länder rund um den Globus.

Die Aufgaben:

Der künftige Stelleninhaber nimmt auf der Ebene unterhalb des Geschäftsführenden Gesellschafters eine Schlüsselposition ein und verantwortet ein Umsatzvolumen von rund € 40 Mio. In seinen Verantwortungsbereich fällt die Steuerung der vier Auslandsniederlassungen sowie der Vertriebsabteilung in Deutschland. Insgesamt sind dem Vertriebsleiter 14 Mitarbeiter direkt zugeordnet.

Die Herausforderung des künftigen Stelleninhabers besteht darin, sowohl das Geschäft mit den Standardprodukten zu verteidigen bzw. auszubauen als auch das Projekt- und Lösungsgeschäft, das heute rund 30% des Gesamtumsatzes ausmacht, weiter zu verbessern. Ca. 20 – 30% der Arbeitszeit entfallen auf nationale und internationale Dienstreisen. Dienstsitz ist im östlichen Ruhrgebiet, ein Wohnsitz in der näheren Umgebung ist für die Position wünschenswert.

Der Stelleninhaber soll vorrangig die folgenden Aufgabenfelder auf Basis seiner bisherigen Berufserfahrung abdecken:

- Erarbeitung und konsequente Verfolgung der Vertriebsstrategie sowie rollierende Forecast-Erstellung
- Budgetplanung und –überwachung
- Ausbau und stetige Weiterentwicklung der Vertriebsstruktur
- Steuerung der ausländischen Vertriebsgesellschaften
- Erschließung neuer Märkte, neuer Kunden und Projekte

Die Qualifikationen

Kandidaten sollten für diese Position ein technisches oder kaufmännisch-technisches Studium zum Ingenieur oder Wirtschaftsingenieur vorweisen können. Aber auch eine technische Ausbildung in Verbindung mit mehrjähriger Erfahrung im Vertrieb bildet eine gute Grundlage für die Erfüllung der Anforderungen an die Position.

Über diesen Bildungshintergrund hinaus sollten sich geeignete Kandidaten durch folgende Merkmale auszeichnen:

- Umfassende, mindestens dreijährige Erfahrung in der Führung einer internationalen Vertriebsmannschaft
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse, insbesondere bei Kosten- und Deckungsbeitragsrechnung, sind unerlässlich
- Nachweisliche Erfolge im Vertrieb von Serien- und Sonderprodukten sowie im internationalen Projektgeschäft
- Grundlagenkenntnisse des internationalen Vertragsrechts
- Verhandlungsgeschick und Präsentationsstärke, gepaart mit interkultureller Kompetenz.

Interesse? Für einen ersten vertraulichen Kontakt steht Ihnen Frau Laura Meißner unter 02132/ 9 67 97 24 gerne zur Verfügung. Interessierte Damen und Herren senden Ihre Kurzbewerbung (Anschreiben und Lebenslauf) unter dem Stichwort „Vertriebsleiter 2“ bitte an meissner@reis-and-friends.de.

¹ Zur Vereinfachung wird durchgängig die männliche Form verwendet, die Position steht aber weiblichen wie männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.