



Perfekt vorbereitet –
unsere Karriere-Trainings
GRATIS FÜR SIE!

Wir finden die richtigen Köpfe. **BrainAgents**

Raum Mittel- / Süddeutschland (remote)

Vertriebsleiter (m/w/d) D/A/CH

Bei unserem Kunden handelt es sich um einen international tätigen Anlagenhersteller. Mit maßgeschneiderten Lösungen aus einer Hand, von der Entwicklung, über die Herstellung und Montage, wächst die Unternehmensgruppe nachhaltig. Ein wichtiger Baustein für den Erfolg des Unternehmens sind die Mitarbeitenden. In der Unternehmensgruppe sorgen die Mitarbeitenden für eine hervorragende Qualität der vielfältigen Lösungen. Im Zuge einer Nachfolge suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Vertriebsleiter D/A/CH.

Was kann Ihnen das Unternehmen bieten?



Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung



Möglichkeit zum mobilen Arbeiten



Leistungsorientierte Bezahlung



Verantwortungsvolle Aufgabe, Möglichkeit zur Mitgestaltung und Entwicklung innerhalb der Unternehmensgruppe



Jobrad



Interkulturelles Umfeld

Ihr BrainAgent



Ina Seiler
Mobil +49 171 1162908
E-Mail i.seiler@brainagents.eu

Ihre Aufgaben

- Verantwortung für den Vertrieb von Anlagenlösungen in der D/A/CH-Region
- Führung und Weiterentwicklung des Vertriebsteams
- Planung und Kontrolle der Auftrags- und Umsatzziele sowie Entwicklung und Umsetzung der territorialen Verkaufs- und Wachstumsstrategie
- Unterstützung in der Betreuung und dem Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Identifikation und Akquise von Neukunden
- Begleitung und Unterstützung bei der erfolgreichen Verhandlung sowie Prüfung und Freigabe von Verträgen
- Marktanalyse und Identifikation von Potentialen sowie Teilnahme an Fachmessen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketingteam sowie weiteren internen Stakeholdern für geplante Aktivitäten
- Weiterentwicklung und Harmonisierung des vorhandenen CRM-Systems

Ihr Profil

- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Anlagenbau optimalerweise für die Kunststoff- / Recyclingindustrie
- Mehrjährige Führungserfahrung, Motivationsstärke und Teamfähigkeit
- Studium der Fachrichtung Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau oder vergleichbare Qualifikation sowie ausgeprägtes kaufmännisches und technisches Verständnis
- Proaktivität, Strukturiertheit, gute Umgangsformen sowie Entscheidungskompetenz
- Exzellente Umgangsformen und Kundenorientierung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft von ca. 70 Prozent in der D/A/CH-Region

