

Vertriebsleiter* Norddeutschland

In Europa ist unser Mandant ein markführender Spezialist für mobile Videoüberwachung und Brandfrüherkennung mit eigener Alarmzentrale. In der deutschen Tochtergesellschaft werden Kunden aus Bauindustrie, Abfallwirtschaft, Erneuerbaren Energien, Logistik- und Sicherheitsindustrie beraten und 24/7 betreut. Die Unternehmensgruppe ist seit über einem Jahrzehnt in mehr als 20 Ländern erfolgreich präsent, blickt aktuell auf ein 40%iges Umsatzwachstum zurück, plant weitere Expansion und den Ausbau der Sales-Aktivitäten. Wir suchen eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die mit Leidenschaft und Überzeugung am Markt in Norddeutschland strategisch und operativ agiert und dabei das Vertriebsteam erfolgreich steuert und weiterentwickelt.

Ihre Aufgaben:

- In Norddeutschland verantworten Sie das strategische und operative Vertriebsgeschäft und treiben eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Geschäftes im Rahmen der Vertriebsstrategie voran
- Dabei führen Sie fachlich und disziplinarisch ein Team aus Regionalleitern, Key Account Managern sowie Mitarbeitern im Außen- und Innendienst
- In enger Abstimmung mit der Geschäftsführung erstellen Sie mit Blick auf den Markt die Vertriebsstrategie und sorgen für die konsequente Umsetzung sowie Stärkung der Marktposition
- Neben der Budgetplanung und Kostenstellenverantwortung sorgen Sie in Ihrem Team für Vertriebskontrollmechanismen und reibungslose Prozesse
- Mit der Geschäftsführung in der deutschen Zentrale in Schortens sind Sie wichtiger Sparringspartner für das europäische Headquarter

Ihre Qualifikation:

- Sie bringen eine erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich mit
- Im technisch geprägten Vertrieb mit einer erklärungsbedürftigen Produktpalette blicken Sie auf mehrjährige Berufserfahrung zurück, gerne im Bereich Bau, Sicherheitstechnik, Neue Energien oder Abfallwirtschaft
- Als leidenschaftlicher Vertriebler überzeugen Sie neben Ihrem verbindlichen Auftreten sowie ausgeprägter Kundenorientierung durch Ihre Beratungskompetenz und Verhandlungsgeschick bis zum Vertragsabschluss
- In der Führung agieren Sie als Teamplayer mit starkem unternehmerischen Denken und profitieren von Ihrer überzeugenden Persönlichkeit
- Sie verfügen über verhandlungssichere Englischkenntnisse

Vertriebliche Schlüsselposition im bedeutenden norddeutschen Markt mit Gestaltungsspielraum und hohem Wachstumspotential bei einem der Top-Player der Branche!

Interesse?

Dann freuen sich die Personalberater Frau Sandra Kierstein und Herr Christian Vaske auf Ihren Anruf. Auch wenn Sie bisher noch nicht konkret an einen Wechsel gedacht haben, wollen wir gern das Gespräch mit Ihnen aufnehmen. Ihre Bewerbungsunterlagen mit dem derzeitigen Jahresgehalt und der Kündigungsfrist senden Sie bitte unter der Kennziffer 1322309 an die nebenstehende Adresse. Vertraulichkeit und die Berücksichtigung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

*Der Mensch zählt, nicht das Geschlecht!

Unser Kunde setzt auf Vielfalt, lehnt Diskriminierung ab und denkt nicht in Kategorien wie etwa Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität.

Einsatzort

Vertriebsgebiet Norddeutschland

Beschäftigungsart

Vollzeit

Eintrittstermin

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Highlight

Stabile, europäische Unternehmensgruppe mit erfolgreichen technischen Produkten und Dienstleistungen

bewerber@wefersundcoll.de

T +49 441 / 77919 - 11

Wefers & Coll. Unternehmer-
beratung GmbH & Co. KG

Unter den Eichen 26
26122 Oldenburg