

## Vertriebsleiter\* / Schwerpunkt Vertriebssteuerung

Als Experte in der Kunststofftechnik ist unser Mandant weltweit bekannt und bietet seinen Kunden ein umfangreiches Produktportfolio – von Serienteilen bis zu individuellen Speziallösungen. Erfolgsgarant sind Qualität, ein hohes Knowhow – speziell in der Forschung und Entwicklung – sowie moderne Produktionsanlagen und ein hochqualifiziertes Team. Mit Blick auf Struktur, Effektivität und Effizienz, suchen wir eine erfahrene Führungspersönlichkeit, die für das operative Tagesgeschäft die Vertriebssteuerung verantwortet und für nachhaltige Prozessabläufe sorgt.

### Ihre Aufgaben:

- Sie übernehmen die fachliche und disziplinarische Führung, Förderung sowie Weiterentwicklung des ca. 20-köpfigen Vertriebsteams
- Im Hinblick auf Standards, Abläufe, Schnittstellen und das CRM-System optimieren und koordinieren Sie die Vertriebsprozesse
- Die ganzheitliche Planung und Steuerung der Vertriebszahlen für die spezialisierten Vertriebsteams liegen in Ihrer Hand
- Durch Analysen und Reportings behalten Sie die Gesamtperformance im Auge und stehen dabei in regelmäßigem Austausch mit der Geschäftsführung
- Sie halten sich kontinuierlich über aktuelle Markttrends auf dem Laufenden, um sicherzustellen, dass Ihr Team stets am Puls der Zeit agiert

### Ihre Qualifikation:

- Sie blicken auf ein betriebswirtschaftliches oder technisches Studium, alternativ auf eine vergleichbare Ausbildung, zurück
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb und der organisatorischen Steuerung von Vertriebsteams, Strukturen und Prozessen, idealerweise im technischen Vertrieb, runden Ihr Profil ab
- Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch Veränderungsbereitschaft, Organisationstalent und Durchsetzungsvermögen aus
- In der Schnittstellenarbeit agieren Sie sicher und verstehen es bestens, verschiedene Teams miteinander zu vernetzen
- Ihre überzeugenden kommunikativen Fähigkeiten können Sie sowohl in deutscher als auch englischer Sprache einsetzen

In bedeutender, neu geschaffener Schlüsselposition halten Sie die Fäden im Vertrieb in der Hand und bringen das Unternehmen mit Struktur und Blick über den Tellerrand weiter nach vorne.

### Interesse?

Dann freuen sich die Personalberater, Frau Anna Vaske 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 1082402 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.

Standort
Nordhorn
Beschäftigungsart
Vollzeit
Eintrittstermin
Zum nächstmöglichen Zeitpunkt
Highlight
Als Dreh- und Angelpunkt in der Vertriebssteuerung die entscheidenden Weichen für den nachhaltigen Unternehmenserfolg stellen

[bewerber@wefersundcoll.de](mailto:bewerber@wefersundcoll.de)

T +49 441 / 77919 – 11

Wefers & Coll. Unternehmerberatung  
GmbH & Co. KG

Unter den Eichen 26  
26122 Oldenburg