

## Vertriebsleiter\*

Unser Mandant ist ein weltweit führender Experte in der Kunststofftechnik und bekannt für sein breites Produktportfolio – von hochwertigen Serienteilen bis hin zu maßgeschneiderten Speziallösungen. Der Erfolg des Unternehmens basiert auf kompromissloser Qualität, wegweisendem Knowhow – insbesondere in Forschung und Entwicklung – sowie modernsten Produktionsanlagen und einem hochqualifizierten Team. Mit Fokus auf Struktur, Effizienz und nachhaltigem Wachstum suchen wir eine erfahrene Führungspersönlichkeit, die in neu geschaffener Position mit Leidenschaft und Expertise die Koordination, Steuerung und strategische Ausrichtung des gesamten Vertriebsbereichs übernimmt.

### Ihre Aufgaben:

- Sie übernehmen die fachliche und disziplinarische Führung, Förderung sowie Entwicklung der vier Vertriebsteams mit ca. 20 Mitarbeitenden
- Die Erarbeitung langfristiger Strategien zur Erreichung der Unternehmensziele und Sicherstellung der Marktposition, auch auf internationaler Ebene, liegt in Ihrer Hand
- Mit einem effizienten Schnittstellenmanagement koordinieren und optimieren Sie die Vertriebsprozesse, setzen Standards und sorgen für einen reibungslosen Ablauf mit anderen Abteilungen
- Durch Analysen und Reportings behalten Sie die Gesamtpformance im Auge und stehen dabei in regelmäßigem Austausch mit der Geschäftsführung
- Dank Ihres Gespürs für aktuelle Markttrends sorgen Sie dafür, dass Ihr Team stets innovationsgetrieben und 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 und Strukturen, 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