



Beschreibung der Position

Sales Manager D, A, CH (m/w/d)

Unternehmen und Markt

Mein Mandant arbeitet daran, die Welt auf möglichst effiziente und nachhaltige Weise mit Wasser und Energie zu versorgen.

Er ist der führende Anbieter von technischen Kompositrohrsystemen (GFK) und bietet mit seinem umfassenden Produktportfolio und seinem Fachwissen technische Lösungen an.

Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung in der Entwicklung, Herstellung und Installation von Kompositrohrsystemen für die Sektoren Öl und Gas, Industrie, Geothermie, Wasser sowie Marine und Offshore hat sich mein Mandant schnell zu einem weltweit führenden Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von korrosionsbeständigen Kompositrohrsystemen entwickelt.

Heute erstreckt sich seine Geschäftstätigkeit über vier Kontinente mit Präsenzen im Nahen Osten, Afrika, Europa, Nordamerika und Asien.

Eine pragmatische Grundausrichtung, die kurzen Entscheidungswege und eine klare, offene Kommunikation schaffen dabei viele persönliche Gestaltungsmöglichkeiten für den Stelleninhaber.

Aufgaben:

- Umsetzung der Vertriebsstrategie für den Markt in Deutschland, Österreich, Schweiz, mit dem Fokus auf Umsatzwachstum für neue und bestehende Geschäftsbeziehungen/ Marktsegmente
- realisieren anspruchsvoller Verkaufsziele
- Identifizierung und aktive Überwachung von Verkaufspotenzialen in den festgelegten Marktsegmenten
- Analyse des Verhaltens der Wettbewerber
- Koordinierung und Erstellung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Kundendienst und der technischen Abteilung
- Proaktive Mitwirkung an der professionellen Entwicklung der Verkaufsorganisation
- Sie werden dem Area Sales Sr. Manager Bericht erstatten

Anforderungen an den zukünftigen Stelleninhaber:

- abgeschlossenes Studium in einem technischen/ingenieurwissenschaftlichen Studiengang oder vergleichbares Erfahrungs-, Arbeits- und Denkniveau
- Mindestens 3-5 Jahre Vertriebserfahrung



Kuhnenn & Kollegen

Executive Search - Personalberatung - Unternehmensnachfolge

- Nachgewiesene Erfahrung im Verkauf von projektbezogenen Lösungen oder Rohrsystemen
- Kenntnisse, Erfahrungen und ein Netzwerk in verschiedenen Branchen sind ein Plus
- Teambuilder, der verschiedene Funktionen und verschiedene Führungsebenen (sowohl intern als auch extern) einbinden kann
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch, zwischenmenschliche Fähigkeiten und Einflussnahme, einschließlich fließendem Englisch in Wort und Schrift.
- Kenntnisse in Microsoft Office, CRM-Software
- Reisebereitschaft in der DACH-Region. Die Position ist standortunabhängig, erfordert jedoch eine umfangreiche Reisetätigkeit in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz)

Zusammengefasst:

Empathische, teamfähige, begeisterungsfähige Persönlichkeit, auf fachlich und menschlich hohem Niveau, geprägt durch einen zeitgemäßen Arbeitsstil und Erfahrung.

Der Kandidat besitzt eine natürliche Autorität, eine gute Auffassungsgabe und unterstützt die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens in seinem Bereich. Integrität, Souveränität, Durchsetzungsfähigkeit und respektvoller Umgang mit anderen Menschen stellen für das Unternehmen ein hohes Gut dar.

Angebot und Perspektive

- Individuell Lern- und Entwicklungsangebote, sei es in Form von Schulungen, Mentoring oder berufsbegleitender Weiterbildung, um nur einige Beispiele zu nennen.
- Das Vergütungspaket umfasst Elemente einer garantierten Fixvergütung und marktführende variable Vergütungsmöglichkeiten.
- Eine Kultur, in der alle seine Mitarbeiter für ihre einzigartigen Qualitäten, Ideen und Perspektiven geschätzt und anerkannt werden.
- Der besondere Reiz dieser Schlüsselposition liegt in der Möglichkeit, in einem gut positionierten Unternehmen mit einer hohen Reputation, an der Weiterentwicklung der internen Organisation, beginnend im eigenen Bereich, mitzuarbeiten und diese aktiv zu Gestalten.
- Die Ausrichtung der Position ist langfristig vorgesehen.
- Die Vergütung entspricht der Bedeutung der Position.
- Selbstverständlich werden Sie auf Ihre zukünftige Aufgabe gut vorbereitet, sehr gut eingearbeitet und laufend weitergebildet.

Wenn Sie sich für diese spannende Aufgabe interessieren, lade ich Sie gerne ein, mir zunächst Ihre Vita mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit per Mail an meine persönliche Adresse:

bk@kuhnnenn-und-kollegen.de zukommen zu lassen.

Gerne stehe ich auch vorab unter der Nummer +49 160 90 55 69 29 für Fragen oder weitere Informationen zu Ihrer Verfügung.

In jedem Fall sichere ich Ihnen absolute Vertraulichkeit persönlich zu!