



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



www.HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

VLI-03-15@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Freitags und Dienstags zwischen 16.00 Uhr und 19.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national gebührenfreien Telefonnummer (D): 0800-0-TIMBER bzw. 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung unter:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® | HolzHeadHunter
Theatinerstrasse 11
80333 München

Telefon:
+49 89 94388126

Email:
info@holzconsulting.de

Internet:
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer internationalen Klienten:

Vertriebsleiter (m/w) International Holzbearbeitungsanlagen

Wir denken hierbei an einen echten Branchenkenner (m/w) aus dem Anlagenbau, welcher über internationale (Vertriebs-)Erfahrungen, z.B. in der Sägewerkstechnik verfügt. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie zudem Kompetenzen im Ausbau neuer Märkte und in der strategischen Neukundengewinnung aufweisen, welche sich optimalerweise auch in Ihrem breiten, persönlichen Netzwerk widerspiegeln. In enger Abstimmung mit Ihren Kollegen in der Geschäftsleitung tragen Sie die unternehmerische Verantwortung für alle vertrieblichen Funktionsbereiche und deren Ausgestaltung sowie für das Sales-Wachstum und die dahingehende Profitabilität. Sie werden hierbei neben Ihren strategischen und marketing-relevanten Aufgaben selbst intensiv und kontinuierlich operativ, insbesondere in der Key-Account-Betreuung tätig sein.

Ihre Aufgaben:

- Leitung & Koordination der nationalen und internat. Vertriebsaktivitäten
- Führung der gesamten Vertriebs- & Marketing-Abteilung, inkl. Aussendienst, Innendienst und Ersatzteilvertrieb
- Ständige Überprüfung und Optimierung der Vertriebsprozesse
- Key-Account-Management: Entwicklung, Pflege und Betreuung des breit gefächerten Kundenstammes
- Identifikation und proaktive Weiterentwicklung & Umsetzung erfolgversprechender Tendenzen bzgl. der Effizienz der verschiedenen Unternehmensprozesse und der marktstrategischen & produktspezifischen Zukunftsausrichtung des Unternehmens

Ihr fachliches Profil:

- Einschlägige technische und vertriebliche Fachkompetenz
- Umfassende Erfahrungen im internationalen Anlagenbau
- Führungskompetenz auf Management-Ebene
- Gelebte Fachkenntnis hinsichtlich der notwendigen Prozessabläufe
- Optimalerweise können Sie ein abgeschlossenes Ingenieursstudium (Wirtschafts-Ing., Dipl.-Ing. Maschinenbau, Elektrotechnik oder Holzverarbeitungstechnik) und betriebswirtschaftliche Kenntnisse vorweisen
- Ihre Akquisitionstärke bildet zusammen mit Ihrer Führungskompetenz die Grundlage Ihres Erfolges
- Echtes "Hands-on"-Vertriebsverständnis mit starker Praxis-Orientierung

Ihr persönliches Profil:

- Unternehmerisch beeinflusste Persönlichkeit, welche die betriebliche Zukunft massgeblich mitprägt und unter breitem Gestaltungsspielraum vor allem in vertrieblicher Hinsicht weiterentwickelt
- Markt- und branchenorientierter Sales-Profi mit ausgeprägter sozialer Kompetenz, welcher persönliche, analytische Stärke mit innovativer und praktischer Entscheidungsbereitschaft vereint
- Starkes Engagement und hohe Durchsetzungsfähigkeit, jedoch stets verbunden mit fairem und team-orientiertem Führungsstil
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten verbunden mit exzellenten Deutsch- & Englisch-Kenntnissen in Wort & Schrift. Mögliche zusätzliche Sprachkenntnisse runden Ihr optimales Kommunikationsbild ab
- Langfristiger persönlicher Wirkungshorizont

Selbstverständlich werden Ihnen für diese herausfordernde und spannende Führungsaufgabe -mit entsprechender Handlungsvollmacht- ein attraktives Fixgehalt gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung und ein adäquates Dienstfahrzeug geboten. Ihr administrativer Dienstsitz wird sich im Süden Deutschlands befinden. Als Mitglied des Management-Teams wirken Sie wesentlich am Erfolg und der zukünftigen Ausrichtung des Unternehmens mit.