

Unser Auftraggeber, die H2O GmbH in Steinen, ist ein international führender Hersteller von Abwasseraufbereitungsanlagen und gehört zu den Top 3 seiner Branche. Mit ca. 120 Mitarbeitern realisiert er eine abwasserfreie Produktion in der metallverarbeitenden Industrie, Automotive, Aviation/MRO, Maschinenbau sowie vielen anderen Branchen. Dabei realisiert die nachhaltige Wasserwirtschaft überdurchschnittliche Wachstumsraten in allen Industrieländern.

Als Variantenfertiger mit einer hohen Applikations-, Fertigungs- und Servicekompetenz ist er der anerkannte Spezialist für wirtschaftliche Komplettlösungen. Eine stetig wachsende Zahl treuer Kunden schätzt hierbei insbesondere die hohe Zuverlässigkeit und Qualität sowie den schnellen, weltweiten Service. Zur Philosophie des Hauses gehört es, als Technologieführer das erforderliche technische Know-how im Unternehmen zu haben.

Werden Sie Teil eines dynamischen Teams und genießen Sie die Vorteile von flachen Hierarchien, einer modernen Firmenkultur, großen Möglichkeiten sich zu entfalten und das Unternehmen weiterzuentwickeln.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung ist folgende Position zu besetzen:

Leiter Vertrieb (m/w/d)

Generell:

Als Leiter Vertrieb repräsentieren Sie das Unternehmen nach außen und kennen sich im Projektgeschäft bestens aus. Sie pflegen Ihre Kunden, akquirieren Neue und begleiten den kompletten Prozess vom Erstgespräch bis zum Vertragsabschluss. Spaß an Kundenkontakt und –beratung sind daher ebenso essentiell wie das Erkennen und Aufgreifen von Kundenbedürfnissen.

Sie führen, steuern und optimieren die Abläufe des Vertriebs und stellen das Unternehmen somit auf eine professionelle Grundlage für das weitere Wachstum.

Als Coach sind Sie in der Lage, Ihre Mitarbeiter zu motivieren und zu begeistern, als Entscheider sorgen Sie dafür, dass Themen in Gang kommen und abgeschlossen werden. Mit Ihrem hohen Urteilsvermögen und Sachverstand für gewinnbringende Geschäfte erreichen Sie mit Ihrem Team den Marktbesitz in den Zielmärkten.

Wenn Sie flexibel, schnell, ideenreich und unkompliziert sind und über eine ausgeprägte technische Problemlösungskompetenz verfügen, dann freuen wir uns auf Sie.

Bewerber, die ihren nächsten beruflichen Schritt planen, werden ebenfalls berücksichtigt.

Die Aufgaben im Einzelnen:

- Sie übernehmen die fachliche und disziplinarische Verantwortung für 17 Mitarbeiter (Gebietsverkaufsleiter, Projektingenieure, Marketing- und Back Office Mitarbeiter) und berichten direkt an die Geschäftsleitung.



GmbH + Co. KG
Unternehmens-
Personalberatung
Karlstraße 60
79104 Freiburg
Telefon 07 61/ 2177
6580
www.limberger-dilger.de
info@limberger-dilger.de

- Sie verantworten und koordinieren die internationalen Vertriebsaktivitäten und unterstützen die Niederlassung in China im Rahmen ihrer Akquise-Tätigkeiten.
- Sie gestalten die Preis- und Lieferleistung der Produkte und übernehmen das Management der projektmäßigen Angebotserstellung.
- Sie betreuen und pflegen bestehende Kundenkontakte und sorgen für den Auf- und Ausbau strategischer Geschäftsbeziehungen.
- Sie identifizieren Kundenbedürfnisse, führen Markt- und Wettbewerbsanalysen durch und betreuen die Fachmessen.
- Sie sind für die Entwicklung und Umsetzung der strategischen und operativen Ziele Ihres Bereiches verantwortlich.
- Sie treiben, mit Unterstützung der Anwendungstechnik und dem Projektmanagement, die Wachstumsstrategie voran und geben der Entwicklung wichtige Impulse zur Förderung von Innovationen.

Das bringen Sie an Fachkompetenzen mit:

- Sie haben ein Hochschulstudium im Bereich Maschinen-/Anlagenbau oder Chemie-/Verfahrenstechnik absolviert, gerne mit einer kaufmännischen Zusatzausbildung. Alternativ Wirtschaftsingenieurwesen.
- Sie sind ein Vertriebsprofi im Verkauf von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern idealerweise im Maschinen- und Anlagenbau.
- Sie kennen sich im Vertragsrecht aus und haben Exporterfahrung.
- Aufgrund der Internationalität des Unternehmens sind sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift erforderlich.

Das bringen Sie an Persönlichkeitskompetenzen mit:

- Sie sind eine erfahrene Führungspersönlichkeit und besitzen eine ausgeprägte internationale Markt-, Kunden- und Vertriebsorientierung.
- Sie haben Freude daran, mit einem guten Team an ambitionierten, realistischen Zielen zu arbeiten.
- Sie haben unternehmerisches Denken und agieren mit strategischer Kompetenz und Umsetzungsstärke.
- Sie zeichnen sich durch ein hohes Maß an Eigeninitiative, Organisationsstärke, Souveränität und Sachverstand aus.
- Sie sind lösungsorientiert, entscheidungsfähig und führungsstark.
- Sie bringen eine internationale Reisebereitschaft mit.

Unser Auftraggeber bietet Ihnen:

Eine Chance, sich im Management eines international ausgerichteten und kontinuierlich wachsenden Unternehmens zu beweisen. Spannende Herausforderungen, die Ihr Expertenwissen und Führungstalent fordern. Einen Rahmen für eigene Ideen und Gestaltungsmöglichkeiten. Einen Start mit viel Unterstützung durch den Stelleninhaber sowie Ihre Kolleg*innen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann bittet Sie Herr Bathe um Übersendung Ihrer kompletten Unterlagen über das Bewerberportal an die Unternehmens- und Personalberatung LIMBERGER + DILGER, Karlstraße 60, 79104 Freiburg. Sperrvermerke werden berücksichtigt.

Jetzt bewerben