



<https://www.personalberatung-fiege.de/stellenangebote-im-vertrieb/vl-maschinenbau/>

Vertriebsleiter International (m/w/d) Maschinenbau

Mitglied der erweiterten Geschäftsführung

Unser Mandant ist ein produzierendes Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau und ein weltweit führender Anbieter von Prozessequipment und Teilsystemen.

Hierzu gehören die Branchen Pharma, Nahrungsmittel, Umwelt, Baustoffe, Mineralien und Erze, Chemie und viele weitere Systeme für Feststoffe, Granulate, Pulver, Stäube, Pasten und Schlämme. Customized Solutions in kleiner Stückzahl ist die Kernkompetenz unseres Auftraggebers.

Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

- Eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche Aufgabe und eigenverantwortliches Arbeiten in einem internationalen Unternehmensumfeld
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem starken mittelständischen Unternehmen mit langjähriger Tradition
- Mitglied der erweiterten Geschäftsführung (nach der Probezeit Erteilung Prokura)
- Intensive Einarbeitung durch einen Paten / Mentor
- Flexible Arbeitszeit mit 30 Tagen Urlaub
- Unbefristete Festanstellung
- Attraktives Gehaltspaket bestehend aus Festgehalt und Tantieme
- Homeoffice mit entsprechender Ausstattung (Laptop, Smartphone etc.) möglich
- Firmenfahrzeug (auch zur privaten Nutzung)
- Jobrad

Ihre wesentlichen Aufgaben

- Budget- und Ergebnisverantwortung für das Vertriebs- und Marketingteam
- Fachliche und disziplinarische Führung von Vertrieb und Marketing
- Führen und Fördern mit Hilfe von KPI's
- Etablierung und Umsetzung von Social Media als zusätzlichen Vertriebs- und Marketing-Channel
- Identifizierung von Potentialen und eigenständige Akquirierung neuer Industriekunden (national und international) inklusive Erarbeitung von Entwicklungskonzepten
- Systematische und kontinuierliche Bearbeitung des Marktes für die Anwendungsbereiche Mixing-Reacting und Life-Science Technology
- Neukundenakquise sowie Ausbau des vorhandenen, weltweiten Kundenportfolios
- Beratung der Kunden in allen technischen Fragen, ggf. in Absprache mit den Fachabteilungen
- Angebotserstellung und Verhandlung mit Kunden (GF, Einkauf auf Konzern- und Mittelstandsebene aber auch Kommunen)
- Lost Order Analyse bei Projekten

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: 222-1007

Schnellstmöglich

Unbefristet

Vollzeit

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto und Zeugnissen sowie Informationen zu Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist unter Angabe der weiter oben genannten Referenznummer ausschließlich per eMail an Carsten Stegmann. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

carsten.stegmann@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

- Teilnahme an Konferenzen, Messen und Vorträgen sowie weiteren repräsentativen Veranstaltungen
- Fortlaufende Beobachtung, Analyse und Einschätzung der unterschiedlichen Kundengruppen, der Marktsituation und des Wettbewerbs
- Controlling und Nachhalten der Vertriebsaktivitäten, Budgetplanung und die Erreichung der gesetzten Vertriebsziele (KPI)
- Unterstützung der Geschäftsführung bei der strategischen Ausrichtung und Budgeterstellung
- Zusammenarbeit mit den Tochtergesellschaften und Schaffung von Synergieeffekten

Ihre Erfahrungen und Stärken

- Ingenieurs- oder Masterstudium, erfolgreich absolviert (z. B.: Verfahrenstechnik, Maschinenbau oder Chemieingenieurwesen)
- Kenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Maschinenbau, Verfahrenstechnik und/oder Chemie
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Führung von Mitarbeitern im internationalen technischen Vertrieb auf dem Sektor des Maschinen- und Anlagenbaus bzw. Sonder- Maschinenbaus bei einem Hersteller von kleinen bis mittleren Losgrößen
- Gespür für Geschäftsmöglichkeiten bei neuen Kundengruppen
- Gerne auch eine Persönlichkeit aus der 2. Reihe, die sich weiterentwickeln möchte
- Kenntnisse in der Kalkulation; kfm. Grundverständnis
- Kenntnisse und Erfahrungen in der Nutzung Social Media als Vertriebs-Channel
- Sichere Kommunikation in englischer Sprache, weitere Sprachkenntnisse wünschenswert
- Sicheres und verbindliches Auftreten, Durchsetzungsvermögen sowie Eigeninitiative, Teamorientierung und unternehmerisches Denken
- Strategisches und konzeptionelles Denken sowie Erfahrungen im Team Lead und Change-Management