Executive Search I Leadership Advisory | New Work I Mentoring

esteem

MANAGEMENT & MENTORING

WIEN | GRAZ

Vertriebsleitung (m/w/d) I DACH-Region I Kunststofftechnik

Automobilzulieferer, Niederösterreich

Auftraggeber:

Unser Auftraggeber ist ein etablierter Zulieferer in der Automobilindustrie mit Sitz in der Nähe von Wien im süd-östlichen Niederösterreich und beliefert namhafte OEMs sowie Tier-1-Kunden insbesondere im deutschsprachigen Raum. Das Unternehmen steht für technische Präzision, partnerschaftliche, langjährige Kundenbeziehungen und einen hohen Qualitätsanspruch.

Im Zuge des weiteren Wachstums wird für die strategisch bedeutende Schlüsselposition mit hohem Gestaltungsspielraum ein/e branchenerfahrener **VertriebsleiterIn (m/w/d)“** gesucht, der/die den Vertrieb im DACH-Markt strategisch weiterentwickelt und operativ umsetzt.

Aufgaben:

Zu den Aufgaben und Verantwortungsbereichen der Position zählen insbesondere folgende Schwerpunkte:

- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie im DACH-Markt und Mitgestaltung der Unternehmensstrategie
- Ausbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen zu OEMs und Tier-1-Lieferanten
- Steuerung des gesamten Sales-Zyklus von der Akquise bis zum Vertragsabschluss
- Identifikation und Erschließung neuer Geschäftspotenziale im Automobilsegment
- Verantwortung für Umsatzziele, Margensteuerung und Budgetplanung
- Führung, Entwicklung und Motivation des kleinen Vertriebsteams
- Aufbau neuer Key Account-Beziehungen und Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Beobachtung von Markttrends, Technologieentwicklungen und Wettbewerberaktivitäten
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung, Engineering, Entwicklung und Einkauf

Anforderungen:

Wir suchen Persönlichkeiten, welche ihre Vertriebspersönlichkeit, Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft im Kundenkontakt in die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens und eine verantwortungsvolle und vielseitige Aufgabe in einem inhabergeführten Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen mit einbringen möchten.

Zum Anforderungsprofil gehören darüber hinaus:

- Abgeschlossenes Studium oder alternativ eine vergleichbare Qualifikation, fundierte Kenntnisse im Bereich Kunststofftechnik sind Voraussetzung, vorzugsweise in der Automobilbranche

- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb und in der Führung von Vertriebsteams, idealerweise bei einem OEM und/oder Tier-1 und Tier-2 Unternehmen
- Fundierte Kenntnisse der Automotive-Branche: Strukturen, Prozesse, Kundenwelt (OEM, Tier-1)
- Unternehmerische und kundenorientierte Denkweise kombiniert mit operativer Umsetzungsstärke
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch

Angebot:

Sie gestalten den Vertrieb - strategisch und operativ. Für die Position ist je nach mitgebrachten Erfahrungen ein Jahreseinkommen inklusive variablem Anteil in Höhe von rd. € 150.000,00 vorgesehen. Abhängig von Qualifikation und Erfahrung ist die Bereitschaft zur Überzahlung gegeben. Diversität, Inklusion sowie Chancengleichheit bilden hierbei Grundwerte für die Zusammenarbeit.

Bewerbungsmodalitäten:

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf die Übermittlung Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (pdf) mit Anführung eventueller Sperrvermerke über das Online-Bewerbungsformular oder direkt an unsere Beraterin, Frau Dkfm. Susan Jandl, karriere@esteem-mentoring.com.

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

Jetzt bewerben

Esteem Management & Mentoring
Executive Search | Leadership Advisory | New Work | Mentoring
Tuchlauben 7a, Eingang Seitzergasse 6, 1010 Wien, karriere@esteem-mentoring.com
www.esteem-mentoring.com