



Head of Sales & Marketing (m/w/d) Gesamtvertriebssteuerung Österreich

Marktführendes Unternehmen für energieeffiziente Speicher- und Heizungstechnik

Auftraggeber:

Unser Auftraggeber ist einer der führenden Spezialisten für energieeffiziente Speicher- und Heizungstechnik in Österreich und Teil eines internationalen und in Europa führenden Konzerns im Bereich Wärmepumpen und elektrischen Heizungslösungen. Neben einer großen Produktvielfalt zeichnet das Unternehmen dabei ein klares Bekenntnis zur Nachhaltigkeit und ein konsequent hoher Qualitätsanspruch genauso aus, wie die Balance zwischen Tradition und Innovation.

Vor dem Hintergrund des erfolgreichen Wachstums ist im Rahmen einer Nachfolgeplanung die Position des **Head of Sales & Marketing (m/w/d) für die Gesamtvertriebssteuerung in Österreich** zu besetzen.

Aufgaben:

Zu den Aufgaben und Verantwortungsbereichen der Positionen zählen folgende Schwerpunkte:

- Unternehmerische Gesamtverantwortung für Verkauf und Marketing Österreich sowie Koordination des Marketings in der gesamten Unternehmensgruppe
- Sicherung und Ausbau der bestehenden hohen Marktanteile des gesamten Produktsortiments in Österreich sowie Erzielung von überdurchschnittlichem Wachstum bei spezifischen Produkten
- Innovative Weiterentwicklung und Ergänzung des Kundenbestands, Produktsortiments, den Vertriebskanälen Allianzen und der dazu erforderlichen Marketingmaßnahmen
- Kontinuierliche Verbesserung von Effizienz, Prozessen, Ertragssteigerung und internen Schnittstellen
- Motivierende Führung der Verkaufs- und MarketingmitarbeiterInnen
- Produktive und resultatorientierte Zusammenarbeit mit den Business Units, dem Mutterkonzern, dem Kundendienst und Back Office sowie den Zentralfunktionen
- Aktive Beiträge und Impulse zur Erhöhung der Innovationskraft (u.a. Produktentwicklung) und Digitalisierung im Unternehmen

Anforderungen:

Wir suchen Persönlichkeiten, welche ihre einschlägigen Berufserfahrungen und vorhandenes Netzwerk in ein sehr interessantes Verantwortungs- und Aufgabengebiet mit einbringen möchten.

Zu dem Anforderungsprofil gehören darüber hinaus:

- Mehrjährige Berufserfahrung und belegbare Erfolge in einer vergleichbaren Position und Führungsrolle

- Gestalterische, motivierende und kommunikationsstarke Persönlichkeit mit hoher Energie und gewinnendem Auftreten
- Resultatorientiert, verhandlungs- und abschlussstark
- Sie sehen auch in Schwierigkeiten Chancen und Lösungsmöglichkeiten.
- Gewandt und sicher in Konzeption und Strategie, Umsetzung sowie in Changesituationen
- Erfahrung bei Digitalisierungsprojekten, Produkteinführungen und Innovationsinitiativen sind ein Mehrwert
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Angebot:

Gestalten Sie nachhaltigen Erfolg! Für die Position ist je nach mitgebrachten Erfahrungen ein Jahresbruttogehalt ab € 120.000,00 zzgl. einer attraktiven, überdurchschnittlich hohen variablen Vergütung vorgesehen. Abhängig von Qualifikation und Erfahrung die Bereitschaft zur Überzahlung gegeben. Zahlreiche zusätzliche Benefits und Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten ergänzen das attraktive Angebot. Diversität, Inklusion sowie Chancengleichheit bilden Grundwerte für die Zusammenarbeit.

Bewerbungsmodalitäten:

Bitte übermitteln Sie Ihre 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