
Unser Klient konzipiert und fertigt zukunftsweisende Entsorgungssysteme. Der Kundenkreis, insbesondere die Branchen Handel, Industrie und Logistik, sowie Städte, Gemeinden und Kommunen schätzen das Know-how, die Flexibilität und Innovationskraft. Die mittelständische, inhabergeführte Unternehmensgruppe mit Sitz in Südwestfalen expandiert weiter und sucht Ihre individuellen Kompetenzen für diese strategisch wichtige, globale Wachstums- und Schlüsselposition mit Gesamtverantwortung für den internationalen Vertrieb.

Wachstumsbranche Entsorgungstechnik

Vertriebsleiter international (m/w/d)

für eine erfolgreiche inhabergeführte Unternehmensgruppe

Ihre Aufgaben

- › Weiterentwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie (Kunden, Partnerschaften, Servicenetz, After Sales) für die einzelnen Länder analog der Unternehmensstrategie
- › Ausbau Controlling / Reporting und Entwicklung von Kennzahlen (KPI)
- › Weiterentwicklung interner Vertriebsstrukturen und -prozesse
- › Betreuung und Ausbau des Geschäftes bestehender Kunden und Vertriebspartner
- › Identifizierung und Akquise von Neukunden, Ausbau der Multiplikatoren/Vertriebspartner
- › Personalführung und -entwicklung des Vertriebsteams (15 Mitarbeiter)
- › Erstellung der Forecasts, Budgetverantwortung / -planung und Gesamtverantwortung für die Entwicklung der Geschäftsergebnisse in den internationalen Märkten
- › Koordination der Ziele mit der Geschäftsleitung und internen Abteilungen

Ihr Profil

- › Abgeschlossene, kaufmännische oder technische Berufsausbildung und/ oder technisches Studium oder Studium der Betriebswirtschaft
 - › Technisch versierter Strategie und erfahrener Vertriebsmanager (Branchen: Entsorgung oder Maschinen-/ Anlagenbau) **der als:**
 - › bestimmt auftretende Vertriebspersönlichkeit mit Empathie, Energie, Optimismus und interkultureller Kompetenz agiert
 - › gestandene Führungskraft versteht, sein eingespieltes Team für seine ehrgeizigen Ziele zu begeistern und die Teammitglieder entsprechend ihrer Potentiale einsetzt
 - › sozialkompetente Fachkraft, den regen Austausch mit Kollegen, Kunden und Vertriebspartnern schätzt und vorlebt, dabei transparent, glaubwürdig und verbindlich auf allen Ebenen kommuniziert
 - › Generalist, mit hoher Belastbarkeit und in Eigenverantwortung, selbstbewusst, die Erreichung hoch gesteckter Ziele proaktiv übernimmt
-

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann rufen Sie gerne unsere Berater Frau Waehlert oder Herrn Theo Klein an oder senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Angabe der Referenznummer 19092 an:

hr@tklein-partner.de

› **Theo Klein + Partner**

› Industriering 7 · 63868 Großwallstadt · Telefon +49 6022 7090200

› www.tklein-partner.de