



UNSER KLIENT

Unser Klient ist ein inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen und zählt zu den führenden Anbietern von qualitativ hochwertigen Serienmaschinen im vierstelligen bis niedrigen fünfstelligen Preisbereich. Kunden verschiedenster Branchen wird so die Weiterverarbeitung von Stoffen ermöglicht.



job it with the ape

Social Media Recruiting Services

Um im Geschäftsbereich „Industrie“ den Umsatz auszubauen und die internationale Expansion weiter voranzutreiben, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen ambitionierten

VERTRIEBSLEITER (M/W) MIT DEM SCHWERPUNKT MASCHINENBAU

Der hier relevante Geschäftsbereich generiert circa ein Drittel des Gesamtumsatzes und richtet sich ausschließlich an B2B-Kunden verschiedener Branchen. Der Standort der Position ist **Bayern**.



IHRE AUFGABEN

- Verantwortung für alle Vertriebsfunktionen des Geschäftsbereichs: Außenvertrieb, Abwicklung, Ersatzteile
- Zielorientierte Führung Ihrer Mitarbeiter plus internationaler Agenten und Distributoren
- Eigenes Key Account Management der nationalen und internationalen Top-Kunden
- Umsatzverantwortung
- Entwicklung neuer Strategien zur Marktbearbeitung
- Durchsetzen der festgelegten Absatz-, Umsatz- und Ergebnispläne
- Steuerung und Kommentierung des Vertriebs-Reporting
- Interne Abstimmung mit anderen Unternehmensbereichen



UNSER ANGEBOT

- Anstellung in einem solide und privat geführten Unternehmen, das sich durch Technologieführerschaft und hohe Innovationsfreudigkeit auszeichnet
- Unmittelbare Einbindung in operative und strategische Entscheidungen / Kurze Kommunikationswege in einem dynamischen Umfeld
- Die Möglichkeit, dynamisches und internationales Wachstum mitzugestalten
- Ein Umfeld, mit vielen Wachstums- und Entwicklungsperspektiven
- Attraktives und leistungsorientiertes Vergütungspaket



IHRE QUALIFIKATION

- Der ideale Kandidat (m/w) hat ein betriebswirtschaftliches oder technisches Studium absolviert oder hat vergleichbare Kenntnisse
- Hat vergleichbare Tätigkeiten erfolgreich ausgeführt
- Kennt entsprechende oder vergleichbare Märkte und verfügt über nachhaltige internationale Vertriebsfolge
- Besitzt Kenntnisse im Bereich „Serienprodukte“
- Hat Erfahrungen mit den relevanten Vertriebskanälen (direkter Vertrieb und Vertretungen)
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sind ein Muss
- Französisch- oder Spanischkenntnisse sind wünschenswert
- Starke Persönlichkeit mit der Fähigkeit zur Veränderung, bereit zur Führung

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben und Sie eine anspruchsvolle Aufgabe mit vielen Perspektiven in einem mittelständischen Unternehmen suchen, dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen (inklusive Gehaltsvorstellung und Angabe des nächstmöglichen Eintrittstermins) bevorzugt per E-Mail an sabrina.luerig@xorilla.de

Für erste Fragen und weitere Informationen steht Ihnen Frau Sabrina Lürig unter der Telefonnummer 0211 – 933 791 18 gerne zur Verfügung.



Xorilla Recruiting
Königsallee 63-65
40215 Düsseldorf
www.xorilla.de