

Internationale Führungsaufgabe mit Perspektive

Unser Auftraggeber mit Sitz in zentraler Lage in Westdeutschland entwickelt, produziert und vertreibt seit mehr als 100 Jahren Komponenten für den gewerblichen Bedarf. Mit mehreren hundert Mitarbeitern und weltweiten Standorten ist das Unternehmen führend in seinem Kerngeschäft. Unser Klient genießt bei industriellen Erstausrüstern als Trendsetter einen exzellenten Ruf. Die Produkte bieten Mehrwertkonzepte und finden vielfältige Anwendung, z.B. in der Lebensmittel-, Pharma- und Automobil-Industrie, in der Landwirtschaft oder in Spezialanwendungen. Durch den dreistufigen Vertrieb (OEM, Retail, Handel) bedient unser Kunde alle Absatzkanäle und ist als inhabergeführtes Unternehmen unabhängig und wirtschaftlich sehr gesund aufgestellt. Im Rahmen der mittelfristigen, strukturierten Personalentwicklung suchen wir den

Head of Sales International (m/w)

Angedacht ist, dass Sie nach kurzer Einarbeitungszeit zunächst die Niederlassungen in UK, Frankreich, Polen und Tschechien mit drei Direct Reports und 30 Mitarbeitern verantworten. Nach weiteren ca. zwei Jahren ist die Übernahme der Gesamtvertriebsleitung incl. Deutschland und Export geplant. An den geschäftsführenden Gesellschafter berichtend, sind Sie für die Umsetzung der ambitionierten Vertriebsziele verantwortlich. Dabei agieren Sie als Coach und Enabler für Ihr Team, gestalten aber auch Ihre Kunden selbstständig. Sie erkennen Entwicklungspotentiale bei vorhandenen Kundengruppen und haben ein Gespür für Geschäftspotentiale in neuen Markt-Segmenten bzw. in weiteren Branchen. Sie sind bei der Führung und Steuerung des Vertriebs Vordenker, Initiator und Motivator.

Nach einem einschlägigen Studium haben Sie bewiesen, im technischen Vertrieb Bestleistungen zu bringen und streben nun den nächsten Schritt an. Optimalerweise haben Sie bereits erste Führungserfahrung sammeln können und besitzen Kenntnisse in mehrstufigen Vertriebssystemen. Sie arbeiten konsequent kunden- und lösungsorientiert und sind abschluss-sicher. Präsentations- und Verhandlungskompetenz auf verschiedenen Gesprächspartnerebenen sowie Driver-Mentalität, Biss und eine überzeugende, parkettsichere Persönlichkeit zeichnen Sie aus. Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch sind für diese internationale Aufgabe selbstverständlich.

Geboten wird eine mit nicht alltäglicher Perspektive verbundene Führungsposition bei einem durch die Labels „Top-Arbeitgeber“ und „Lieferant des Jahres 2018“ ausgezeichneten Unternehmen. Wenn Sie sich angesprochen fühlen, steht Ihnen unser Geschäftsführer Matthias Busold für einen ersten Gedankenaustausch gerne zur Verfügung. Absolute Diskretion, die Berücksichtigung von Sperrvermerken sowie die Beachtung der DSGVO sichern wir Ihnen selbstverständlich zu. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit senden Sie bitte unter Angabe der **Kennziffer BC 100075 an matthias.busold@busold-consulting.de**.

BUSOLD CONSULTING GMBH

Loogestieg 7 • 20249 Hamburg • Telefon +49 / 40 / 21 99 33 77

www.busold-consulting.de