

Als erfahrenes Beratungsunternehmen für Fach- und Führungskräfte unterstützen wir Stellensuchende seit 40 Jahren bei ihrer beruflichen Neuorientierung. Nutzen Sie unser umfangreiches Netzwerk und unsere langjährige Expertise, um attraktive Karrierechancen bei führenden Arbeitgebern zu entdecken.

Für unseren Kunden – ein international tätiges, an der Schweizer Börse kotiertes Unternehmen - suchen wir eine kompetente Persönlichkeit als

Leiter Vertrieb und Marktentwicklung Deutschland

Ihrer Rolle

Sie übernehmen die Gesamtverantwortung für den Channel Sales in Deutschland und führen ein landesweit tätiges Aussendienstteam mit neun Mitarbeitenden. Mit einer klaren Vertriebsstrategie, moderner Führung und konsequenter Vertriebssteuerung sorgen Sie dafür, dass Sie Markt- und Umsatzziele erreichen und die Position im Wettbewerb nachhaltig ausbauen.

Ihre Aufgaben

Führung und Teamentwicklung

- Sie führen, coachen und entwickeln Ihr Team fachlich und disziplinarisch.
- Sie setzen klare Ziele und Prioritäten, fördern Eigenverantwortung und stärken die individuellen Kompetenzen Ihrer Mitarbeitenden.
- Sie entwickeln die Vertriebsorganisation, ihre Strukturen und Prozesse kontinuierlich weiter und etablieren eine leistungsorientierte, wertschätzende Führungskultur.

Vertriebsstrategie und Ergebnisverantwortung

- Sie verantworten die Erreichung der vereinbarten Umsatz-, Ergebnis- und Vertriebsziele.
- Sie steuern die Vertriebsaktivitäten anhand relevanter Kennzahlen, Marktpotenziale und Kundenbedürfnisse.
- Sie nutzen das CRM-System gezielt zur Potenzialanalyse, Vertriebsplanung und Erfolgskontrolle und treiben dessen Weiterentwicklung voran.
- Sie stellen eine konsequente Angebots- und Projektverfolgung sicher und sorgen für eine nachhaltige, wertorientierte Marktbearbeitung sowie die Umsetzung der Preispolitik.

Markt- und Kundenentwicklung

- Gemeinsam mit Ihrem Team bauen Sie bestehende Kundenbeziehungen aus und gewinnen neue Kunden und Marktanteile.
- Sie pflegen und entwickeln die Zusammenarbeit mit Fachhandwerkern, Grosshandelspartnern, Architekten, Planern und wichtigen Key Accounts.
- Sie optimieren die Marktbearbeitung im zwei- und dreistufigen Vertrieb und wirken an wirkungsvollen Konzepten zur Kundengewinnung und Kundenbindung mit.
- Sie analysieren Markttrends, Wettbewerb und Kundenanforderungen und leiten daraus konkrete Vertriebsinitiativen ab.

Zusammenarbeit und Weiterentwicklung

- Sie arbeiten eng mit PreSales, Produktmanagement, Vertriebsinnendienst, Marketing und weiteren internen Partnern zusammen.
- Sie bringen Ihre Marktkenntnisse in nationale und internationale Projekte ein und gestalten die Digitalisierung und Professionalisierung der Vertriebsprozesse aktiv mit.
- Sie repräsentieren das Unternehmen auf Messen, Branchenveranstaltungen und Kundenevents und stärken Ihr Netzwerk im Markt.

Ihr Profil: Vertriebskompetenz trifft Führungspersönlichkeit

Sie verbinden fundierte Vertriebserfahrung mit unternehmerischem Denken, technischem Verständnis und der Fähigkeit, Menschen zu begeistern und gemeinsam ambitionierte Ziele zu erreichen.

Ihre fachlichen Voraussetzungen

- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Vertriebsfunktion, idealerweise in einem technisch geprägten Marktumfeld.
- Mehrjährige Erfahrung in der fachlichen und disziplinarischen Führung von Vertriebsteams.

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches oder vergleichbares Studium oder eine kaufmännische beziehungsweise technische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung.
- Sehr gutes technisches Verständnis und die Fähigkeit, erklärungsbedürftige Produkte und Lösungen überzeugend im Markt zu positionieren.
- Fundierte Kenntnisse unterschiedlicher Vertriebswege, insbesondere des zwei- und dreistufigen Vertriebs; Erfahrung im Direktvertrieb ist von Vorteil.
- Erfahrung in der kennzahlenbasierten Vertriebssteuerung, im Umgang mit Kunden- und Marktpotenzialen sowie in der Weiterentwicklung von Vertriebsprozessen.
- Sicherer Umgang mit CRM-, Reporting- und Vertriebssteuerungssystemen sowie Microsoft Office. SAP-Kenntnisse, idealerweise SAP SD, sind ein Plus.
- Erfahrung im Projektmanagement sowie gute Englischkenntnisse für die Zusammenarbeit im internationalen Umfeld. Internationale Erfahrung ist von Vorteil.

Ihre persönlichen Stärken

- Sie führen modern, coachend und verbindlich und verstehen es, Mitarbeitende zu motivieren und weiterzuentwickeln.
- Sie denken unternehmerisch, handeln kundenorientiert und übernehmen Verantwortung für nachhaltige Ergebnisse.
- Sie erkennen Marktchancen, setzen klare Prioritäten und leiten aus Kennzahlen konkrete Massnahmen ab.
- Sie überzeugen durch Entscheidungsstärke, Verhandlungsgeschick und souveränes Auftreten – auch in anspruchsvollen Situationen.
- Sie arbeiten strukturiert, lösungsorientiert und konsequent und verfügen über die notwendige Ausdauer, um langfristige Ziele zu erreichen.
- Sie fördern die Zusammenarbeit über Bereichsgrenzen hinweg, bringen unterschiedliche Interessen zusammen und gehen konstruktiv mit Konflikten um.
- Sie identifizieren sich mit den Werten und Führungsgrundsätzen des Unternehmens und leben diese im Führungsalltag vor.

Arbeitsort: Raum Schwarzwald

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Anschreiben, Lebenslauf sowie alle relevanten Zeugnisse und Diplome) als PDF per E-Mail. Wir garantieren absolute Vertraulichkeit im gesamten Auswahlprozess.

Bitte bewerben Sie sich hier:

rene.hodel@hodelpartner.ch

Weitere spannende Jobangebote finden Sie auf unserer Webseite www.hodelpartner.ch