

## Vertriebsleitung/ Sales Director (m/w/d)

### Hauptargumente für eine Bewerbung:

- Unternehmen, das weltweit zu den ersten Adressen seiner Branche gehört
- Aufgabe mit Gestaltungsmöglichkeiten und Übernahme von Verantwortung
- Fokus auf innovative Lösungen, die eine nachhaltige Zukunft sichern

### Checkliste für Sie:

- ✓ Ich habe langjährige Vertriebserfahrung in der Automotive oder stahlverarbeitenden Industrie.
- ✓ Ich verfüge über Führungserfahrung, idealerweise im internationalen Umfeld.
- ✓ Ich habe verhandlungssichere Englischkenntnisse.
- ✓ Ich bringe eine analytische und strukturierte Arbeitsweise gepaart mit einer „hands-on“-Managementkompetenz mit.

Für ein erstes Gespräch oder weitere Informationen rufen Sie mich gerne unter 0681-76199-16 an oder senden Sie mir eine Nachricht an [selina.weiss@b--p.de](mailto:selina.weiss@b--p.de)

Unser Auftraggeber ist ein international tätiges Unternehmen, das die gesamte Wertschöpfungskette im Blick hat und seine Leistungen stets an den Anforderungen der Kunden ausrichtet. Die Produkte zeichnen sich durch höchste Qualität, Belastbarkeit und Zuverlässigkeit aus und finden Anwendung in Bereichen wie Elektromobilität, Hochgeschwindigkeitszügen, Windkraftanlagen und Maschinenbau. Mit hochmodernen Produktionsanlagen und dem Fokus auf nachhaltige Innovationen wird großer Wert auf Ressourcenschonung und Umweltverträglichkeit gelegt. Internationale Standorte ermöglichen es, zukunftsorientierte Produkte anzubieten. So trägt das Unternehmen aktiv zur Gestaltung einer nachhaltigen Zukunft bei.

### Informationen zur organisatorischen Einbindung der Position:

Sie arbeiten eng mit den Fachbereichen wie der Vertriebssteuerung und der technischen Kundenberatung zusammen.

### Aufgaben und konkrete Ziele der Position:

- Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebsstrategie zur Steigerung des Unternehmenswachstums und der Marktanteile, die auf eine nachhaltige Zukunft und innovative Lösungen ausgerichtet ist
- Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen und Aufbau weiterer Kundenbeziehungen im europäischen und teilweise im internationalen Kontext
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit durch Gewährleistung einer kontinuierlichen Verbesserungskultur
- Vorantreiben der Digitalisierung im Vertrieb mit Hilfe moderner CRM-Tools
- Optimierung kaufmännischer und vertrieblicher Prozesse
- Leitung der Transformation hin zu einer nachhaltigen Vertriebsorganisation

Ich freue mich auf Ihre Bewerbung bevorzugt per E-Mail an: [selina.weiss@b--p.de](mailto:selina.weiss@b--p.de)