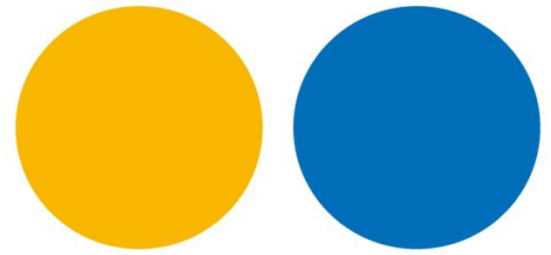


Teamleiter Vertrieb (m/w/d) - Antriebskomponenten



Hauptargumente für eine Bewerbung:

- verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Position in einem Familienunternehmen
- unternehmerische und strategische Freiheiten sowie eigenständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- die Chance, einen Bereich maßgeblich aufzubauen und weiterzuentwickeln

Checkliste für Sie:

- ✓ Ich verfüge über mehrere Jahre Berufserfahrung in der Antriebstechnik oder einer verwandten Branche (Maschinenbau).
- ✓ Ich habe Kenntnisse im Bereich Vertrieb, Produktmanagement oder Projektmanagement.
- ✓ Ich habe Führungserfahrung, denke unternehmerisch und arbeite ergebnisorientiert.

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

Unser Mandant ist ein mittelständisches Unternehmen des Maschinenbaus und zählt zu den führenden Herstellern von Antriebskomponenten, Spannzeugen und Fernbetätigungen. Mit einem breiten Produktportfolio und innovativen Technologien bedient das Unternehmen weltweit über 6.000 Kunden aus verschiedensten Branchen. Mit 20 internationalen Gesellschaften und 9 Fertigungswerken verfügt unser Kunde über eine starke internationale Präsenz. Das Unternehmen bietet seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen und setzt auf erstklassige Qualität, die durch modernste Fertigungsprozesse und eine hohe Fertigungstiefe gewährleistet wird.

Informationen zur organisatorischen Einbindung der Position:

Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung zusammen und sind für die Umsetzung von Zielen innerhalb Ihres Bereiches verantwortlich.

Aufgaben und konkrete Ziele der Position:

- Pflege und Ausbau von Kundenbeziehungen zu Schlüsselkunden
- Festlegen von Zielen und regelmäßige Leistungsbeurteilung
- Förderung der Zusammenarbeit innerhalb des Teams und mit anderen Abteilungen wie Marketing, Produktmanagement und F&E
- Überwachung und Steuerung der Vertriebsaktivitäten im Tagesgeschäft
- Kontrolle und Nachverfolgung von Angeboten, Aufträgen und Verkaufsprozessen
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erreichung der Umsatz- und Gewinnziele
- Markt- und Wettbewerbsanalysen, um Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen

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