

Jobtitel:

Geschäftsleiter „Vertrieb“ (M/W/D)

Arbeitsort:

Nordrhein-Westfalen

Berichtet an:

Geschäftsführung

Mandant:

Unser Mandant ist ein sehr gut aufgestellter, mittelständisch geprägter Spezialist für flexible Packmittel mit einem motivierten Team von 65 Mitarbeitern. Seit 30 Jahren entwickelt sich unser Mandant stetig weiter, um auf Kundenwünsche zielgerichtet und effektiv einzugehen zu können.

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für den konzeptionellen und operativen Vertrieb
- Führung eines Teams mit 20 Mitarbeitern aus den Bereichen Verkauf, Innendienst
- Absatz- und Budgetplanung
- Betreuung und Weiterentwicklung eigener Kunden
- Vertragsverhandlungen und -abschlüsse
- Ertragreicher Ausbau der Marktposition im Rahmen der Unternehmensstrategie
- Absatzplanung, Preispolitik, Distributionspolitik und Rahmenverträge
- Kontinuierliche Marktbeobachtung
- Aktive Preisverhandlungen
- Leitung und initiieren vertriebsrelevanter Verbesserungsprojekte
- Optimierung des Produktportfolios

Kompetenzen:

- Abgeschlossenes kaufmännisches Studium, oder gleichwertige kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung in einer verantwortlichen Vertriebsaufgabe
- Mehrjährige Führungsverantwortung
- Ausgeprägtes kommerzielles Verhandlungsgeschick
- Betriebswirtschaftliches und unternehmerisches Handeln
- Analytische und strukturierte Arbeitsweise
- Intensive Reisebereitschaft
- Teamgeist und Führungskompetenz
- Innovativ und flexibel im Denken und Handeln
- „Hands on“ Mentalität / Pragmatisch / Umsetzungsstark
- Deutsch und Englisch fließend

Kontakt

KNOX GmbH
Neuer Wall 71
20354 Hamburg
T +49 (0)40 18 05 64 18
hr@knox-gmbh.com
www.knox-gmbh.com