

LEITER VERTRIEB UND MARKTENTWICKLUNG m/w/d HK Professional Concert Sound/Install Sound

Unternehmen

Unser Mandant (www.musicandsales.com) mit Sitz in St. Wendel, einer attraktiven Kreisstadt in einer ländlichen Region zwischen Saarbrücken und Kaiserslautern, ist ein mittelständisches, international agierendes Unternehmen der Audio- und Instrumentaltechnik mit hoher Innovationskraft, das in seiner Branche professionelle und hochwertige Beschallungssysteme vertreibt. Das Unternehmen designt, entwickelt und produziert seit über 40 Jahren professionelle und innovative Beschallungssysteme und gehört im MI-Bereich weltweit zu den erfolgreichen Marken der Branche. Innerhalb des Geschäftsbereiches HK Audio Professional wurden in den letzten Jahren attraktive Concert Sound und Install Sound Produkte entwickelt. In diesem und den folgenden Jahren wird die Komplettierung dieser Produktfamilien stetig vorangetrieben. Dies ist die Ausgangssituation, um ein neues spannendes Kapitel für HK Audio aufzuschlagen.

Position

In Ihrer Funktion tragen Sie die gesamte Marktverantwortung für Concert Sound und Install Sound, berichten an den Gesamtvertriebsleiter und bestimmen die Vertriebsstrategie mit. Dabei identifizieren und erschließen Sie neue Märkte und bauen vorhandene Märkte aus. Sie erarbeiten die Vertriebszielsetzungen, verstehen sich als „Erster unter Gleichen“ und führen Ihr mehrköpfiges Vertriebsteam im Sinne der Leitbildkultur des Unternehmens. Zugleich sind Sie sowohl für die organisatorische Gestaltung und teilweise Umsetzung, als auch für interdisziplinäre Zusammenarbeit mit den Fachbereichen verantwortlich.

Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Kaufmännische oder technische Ausbildung mit dem Nachweis einer akademischen Fortbildung oder einer Weiterbildung im Bereich Marketing/Produktmanagement oder Abschluss als Meister für Veranstaltungstechnik.
Berufserfahrung	Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Funktion eines Unternehmens der Branche für Pro-Audio-Produkte.
Spezielle Kenntnisse	Praktische Erfahrung im Ausbau und in der Erschließung neuer Märkte.
Sprachen	Englisch: fließend in Wort und Schrift.

Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie sind nicht der „Schreibtischmanager“ sondern haben sich als „Macher“ ausgezeichnet, wollen Vertriebsaktivitäten ausüben und verfügen über folgende Fähigkeiten:

- sicheres Gespür für professionelle Anwender von Beschallungsanlagen
 - Führung der Mitarbeiter und Begeisterung der Kunden durch eine „gelebte“ Vorbildfunktion
 - Erhöhung der Markensichtbarkeit
 - lösungsorientierte Kommunikationsbereitschaft
 - Befähigung im Projektmanagement
-

Angebot

Als Person „mit Weitblick“ erwartet Sie ein spannendes Aufgabengebiet in einem internationalen Umfeld sowie ein kreatives Team mit viel Freiraum für individuelle Strategien. In Ihrer Funktion haben Sie die Möglichkeit, das Unternehmen mit in die Zukunft zu führen und dabei den wirtschaftlichen Erfolg der Organisation dauerhaft mitzugestalten. Dabei arbeiten Sie weitestgehend eigenverantwortlich und in Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer **3007W** an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle Email-Anhänge ausschließlich im PDF-Format zu versenden.