

## DIRECTOR SALES & MARKETING m/w/d IN EINEM INTERNATIONALEN UMFELD

---

### Unternehmen

Lukas-Erzett ([www.lukas-erzett.de](http://www.lukas-erzett.de)), ein Familienunternehmen mit langjähriger Tradition, entwickelt, produziert und vertreibt maßgeschneiderte, innovative und hochqualitative Werkzeuglösungen. Seit vielen Jahren gehört das Unternehmen mit seinen rund 600 Beschäftigten zu den Markt- und Technologieführern in seinem Segment in Europa. Fest an seinem Stammsitz in Engelskirchen verwurzelt, agiert das Unternehmen mit seinen Tochtergesellschaften in Tschechien, Südafrika und China weltweit. Im Zuge einer Nachbesetzung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen „Director Sales & Marketing m/w/d“ mit solidem Werdegang in der Branche und der Bereitschaft, die Zukunft des Unternehmens mitzugestalten.

### Position

In Ihrer Funktion berichten Sie an die Geschäftsführung und erfüllen unter anderem die folgenden Aufgaben:

- Sie verantworten die gesamte Planung, Steuerung und Organisation aller Markt- und Vertriebsaktivitäten und tragen dabei die Verantwortung für die Erreichung der Umsatz- und Profitabilitätsziele der Unternehmensgruppe
- Sie motivieren Ihr Team von rund 60 Mitarbeitern, sind Vorbild, und stellen deren Weiterentwicklung sicher
- Sie entwickeln Strategien in Bezug auf neue und bestehende Produkte sowie weitere Marktsegmente und setzen diese gemeinsam mit Ihrem Team um
- Sie richten die Produkt-, Marketing- und Vertriebsbereiche konsequent und kontinuierlich an den Markterfordernissen aus, sodass Lukas-Erzett den maximalen Markterfolg erzielen kann
- Sie wirken aktiv auf den Transformationsprozess zum Technologieunternehmen in Ihrem Verantwortungsumfeld ein
- Sie gewinnen zusätzliche Key-Accounts und Handelspartner in den bestehenden Märkten sowie in priorisierten Wachstumsmärkten
- Sie wirken an der Entfaltung der vollen Innovationskraft im Unternehmen mit und achten darauf, neue innovative Ansätze dauerhaft zu begleiten
- Sie digitalisieren die Prozesse in Ihrer Verantwortung sowie zu den angrenzenden Schnittstellen
- Sie fördern eine offene, fortschrittliche und innovationsmotivierende Unternehmenskultur

---

### Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium.
Berufserfahrung	Mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung in vergleichbarer Position eines produzierenden Unternehmens für erklärungsbedürftige Produkte des technischen Handels.

---

### Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie leben Ihre Funktion mit „Herzblut“ und bringen die folgenden Fähigkeiten mit:

- sehr gutes Gespür für den Markt und die Bedürfnisse Ihrer Kunden
- lösungsorientierte Kommunikation
- angemessenes Durchsetzungsvermögen und ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick

Ihre Entscheidungen leiten Sie sachlich her, kommunizieren und setzen diese gegenüber allen Prozessbeteiligten mit dem notwendigen „Fingerspitzengefühl“ um; auch in komplexen Situationen.

---

### Angebot

- solide finanziertes Familienunternehmen in der Metropolregion Köln
- unbürokratische Entscheidungswege
- Mitglied des Führungskreises
- Verantwortung für die Gestaltung der gesamten Vertriebsorganisation sowie derer Ergebnisse

---

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer **3154W** an unsere E-Mail- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle E-Mail-Anlagen ausschließlich im PDF-Format zu versenden.