

VERTRIEBSDIREKTOR m/w MASCHINENBAU / ZERSPANUNG

Das Unternehmen: Unser Mandant mit Sitz im Rheinland ist ein international tätiges, mittelständisches Unternehmen (ca. 150 Mitarbeiter/-innen), das hochwertige, zerspanende Präzisionswerkzeuge sowie Werkzeugmaschinen für die nationale und internationale Automobil- und Turbinenindustrie entwickelt, fertigt und vertreibt. Durch das vorhandene tiefgreifende „Know How“ ist das Unternehmen seit Jahrzehnten einer der weltweiten Technologieführer in einem hoch spezialisierten Nischenmarkt. Durch permanente Innovationen, hohe Zuverlässigkeit und striktes Qualitätsbewusstsein entsprechen die Werkzeuge und Maschinen höchsten, individuellen Kundenanforderungen.

Das Angebot: Sie besitzen schon heute die Persönlichkeit und das Potenzial innerhalb von ein bis zwei Jahren in die Position des Vertriebsgeschäftsführers hinein zu wachsen. Sie werden dann gemeinsam mit dem technischen und dem kaufmännischen Kollegen (Inhaber) die Geschäftsführung wahrnehmen.

Die Aufgabe: Ihr Ziel ist es, gemeinsam mit Ihren Kollegen einen kontinuierlichen Wachstumskurs sicherzustellen und die bestehende Marktstellung weiter auszubauen. Daher wird Ihre Schwerpunktaufgabe sein, den Vertrieb weltweit neu auszurichten.

Ihre operativen Schwerpunkte sind:

- Neuausrichtung, Planung und übergeordnete Steuerung aller Vertriebsaktivitäten
- Definition von Vertriebszielen und Entwicklung eines Vertriebskonzeptes zur Stärkung der weltweiten Marktposition
- Erzielung dauerhaft hoher Umsätze u.a. durch Neukundenakquisition und Verbesserung der Servicequalität
- profilierte Positionierung des Unternehmens in den Zielgruppenmärkten unter Einbeziehung der Eröffnung möglichst auch neuer Geschäftsfelder

- Erarbeitung und nachhaltige Maßnahmenergreifung zur Erreichung aller kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmensziele sowie deren Umsetzung und Kontrolle
- Sicherstellung eines reibungslosen Ablaufs des Tagesgeschäftes und Bewertung – ggf. erforderliche Anpassung der Maßnahmen und Ziele an die Marktgegebenheiten
- Führung und Steuerung des Vertriebsteams und der Serviceabteilung

Die Anforderungen: Sie haben ein Studium als Ingenieur, Kaufmann oder Wirtschafts-Ingenieur abgeschlossen. Ihre Tätigkeit ist von betriebswirtschaftlichem, strategischem und analytischem Denken geprägt. Eine mehrjährige, fundierte Vertriebs- und Führungserfahrung in einem Unternehmen des Maschinenbaus mit Kenntnissen der Automobilindustrie entspricht unseren Vorstellungen. Sie besitzen verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Neben der fachlichen, hat die menschliche Kompetenz für uns einen hohen Stellenwert: Sie sind eine ehrgeizige, kundenorientierte Persönlichkeit, die Freude daran hat, „über den Tellerrand zu schauen“ sowie Trends rechtzeitig zu erkennen und umzusetzen. Sie motivieren und führen Ihre Mitarbeiter durch Ihr eigenes Vorbild und können „auch mal die Ärmel hochkrepeln und selbst anpacken“. Ein „Manager“, der nur leiten und verwalten will, ist hier völlig fehl am Platze. Weltweite Reisebereitschaft zu den nationalen und internationalen Kunden wird vorausgesetzt.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4266G per Email oder Briefpost an unsere 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.

dr. gawlitta (BDU)

Rathausstraße 28 · D-53225 Bonn

Tel.: 02 28/62 93 00 · Fax: 02 28/6 29 30 20

E-Mail: info@gawlitta-hr.de

www.gawlitta-hr.de

dr. gawlitta ^{BDU}®

Mitglied der Gruppe „Sirium International HR Group“: Benelux • Deutschland • Frankreich • Großbritannien • Italien • Österreich • Polen • Slowakei • Spanien • Tschechien
www.siriuminternational.eu