

**Unser Mandant** ist ein unabhängig familiengeführter, mittelständischer Betrieb mit einer fast 30-jährigen Tradition im Werkzeugmaschinenbau. Er ist der Innovationsführer seines Marktsegmentes und mit seinem Maschinen Portfolio wirtschaftlich sehr erfolgreich. Sein Markenzeichen steht für: Präzision, Qualität, Zuverlässigkeit, Langlebigkeit und Innovationen mit über 30 Patenten und Schutzrechten. Die kurzen internen Entscheidungswege und eine hauseigene erfahrene Entwicklungsabteilung sind der Garant für das stabile Firmenwachstum der letzten und kommenden Jahre. Der etablierte Firmengeist gute technische Lösungen kontinuierlich zu verbessern und die Kunden zu begeistern zeichnet dieses Unternehmen aus. Die Serienmaschinen werden in Einzelfertigung hergestellt und bewähren sich hervorragend im Prototypenbau, der Lehre und der Forschung und für Spezialanfertigungen beim Kunden. Infolge der großen Marktnachfrage der Produkte unseres Mandanten suchen wir zur Verstärkung der Vertriebsaktivitäten einen

## Vertriebsleiter (m/w/d), (Mandat: 5493)

### Was macht diese Aufgabe interessant?

Sie lieben und leben Vertrieb? Dann haben Sie mit dieser Position die Möglichkeit eine Schlüsselrolle im Unternehmen unseres Mandanten einzunehmen. Die Vertriebsorganisation trägt aktiv zur wirtschaftlichen Unabhängigkeit des Unternehmens bei und stellt die Weichen für die Zukunft. Innovationen und Visionen mit den folgerichtigen nationalen/internationalen Marktentwicklungsmaßnahmen führen das gesunde wirtschaftliche Wachstum kontinuierlich fort und schaffen die Möglichkeit in den Entwicklungsbereich systematisch zu investieren. Die kurzen Entscheidungswege direkt zur Geschäftsführung beschleunigen diesen Prozess und ermöglichen kurze time-to-market Phasen. Das branchenerfahrene Vertriebsteam unterstützt den Gesamtvertriebsleiter sowohl im Innen- wie auch im Außendienst. Namhafte Vertriebspartner ergänzen diese Vertriebsstrategie und stellen eine wichtige Säule aller Vertriebsaktivitäten dar zur Erschließung neuer Marktpotentiale.

### Ihre Aufgaben/Verantwortungen:

- Sie führen das Vertriebsteam (Innen- und Außendienst) disziplinarisch und entwickeln es systematisch weiter
- Sie steuern die Vertriebsorganisation effizient und transparent über Kennzahlen
- Sie sind persönlich in Ihrem Nischenmarkt aktiv unterwegs, vertreiben Ihre Produkte direkt oder über ein Händlernetzwerk und setzen Benchmarks für Ihre Vertriebsmitarbeiter

### Mit Ihrem Team zusammen....

- ...erschließen Sie neue Märkte (geografisch im In-/Ausland, produktseitig) und stellen somit das Firmenwachstum nachhaltig sicher
- ...bauen Sie die Innovationsführerschaft aus
- ...halten Sie die Zufriedenheit des Kundenstammes auf hohem Niveau und gewinnen kontinuierlich neue Kunden hinzu
- ...führen Sie Wettbewerbsanalysen durch und setzen die daraus gewonnen Erkenntnisse in konkrete Maßnahmen um
- ...führen Sie Trend- und Portfolioanalysen durch (Anlagentyp, Marktentwicklungen im In- und Ausland) durch, steuern die Vertriebsaktivitäten nach den Soll-/Ist Verkaufszahlen und haben den Kundenzufriedenheitsindex immer im Blick

- ...prüfen mögliche Innovationen auf technische und wirtschaftliche Machbarkeit und sorgen damit für neue Patente und Schutzrechte. Positive technische Marktchancen treiben Sie aktiv voran für eine kurze time-to-market Phase

#### Das treibt Sie an/das bringen Sie mit:

- Sie haben eine abgeschlossene technische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung, die Sie durch ein Studium (Ingenieurwesen, Wirtschaftsingenieur, Betriebswirtschaftslehre) oder eine Techniker-/Meisterausbildung ergänzt haben
- Sie verfügen über langjährige Erfahrungen im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, idealerweise von Werkzeugmaschinen und können Ihre Erfolge belegen
- Sie brennen für Vertriebsthemen und haben viel Freude daran Ihre Kunden optimal mit technischen Lösungen zu bedienen und zu begeistern
- Sie bieten Antworten auf Fragen, die Ihre Kunden noch gar nicht gestellt haben
- Sie sind in der technischen Welt genauso zu Hause, wie im Vertrieb und beherrschen Systematiken, um Markttrends analytisch zu erkennen und sie konsequent in Chancen umzuwandeln
- Mit Ihren mehrjährigen Führungserfahrungen haben Sie es gelernt als Vorbild Vertriebsteams zu begeistern, sie erfolgreich zu entwickeln und ihrem Vertriebsgeist Raum zu geben
- Den Status-Quo zu halten, sehen Sie als Rückschritt und wollen heute mehr als Sie bisher schon erreicht haben. Ihr ausgewogenes Reflexionsvermögen und Ihre (Selbst-) Kritikfähigkeit leitet Sie auf diesem Weg die richtigen Schritte zu gehen
- Vertrauen, Offenheit, Ehrlichkeit, Konsequenz und Verbindlichkeit sind für Sie wichtige Werte
- Infolge Ihrer kommunikativen und empathischen Art binden Sie Menschen an sich und schaffen eine Atmosphäre des Vertrauens

#### Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Die Sicherheit eines strategisch langfristig ausgerichteten familiengeführten Unternehmens mit langer Tradition und hoher Mitarbeiterorientierung das eine berufliche Heimat bietet
- Die Perspektive einer langfristig ausgelegten Herausforderung mit hohem Verantwortungsgrad und unmittelbarem Einfluss auf den Erfolg des Unternehmens
- Eine zentrale Rolle mit Einfluss und Gestaltungsmöglichkeiten
- Langjährige persönliche und tragfähige Kundenbeziehungen
- Eine Mitarbeiterschaft, die ihr Produkt lebt und verinnerlicht hat
- Eine der Verantwortung entsprechende Vergütung, mit Firmen-Kfz. auch zur privaten Nutzung

\*alle ggfs. maskulin gewählten Begriffe oder Titel zählen für sämtliche Geschlechter

#### Ihr Interesse ist geweckt?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung) bitte per E-Mail direkt an unseren Berater Michael Bellmann:

[michael.bellmann@bollmann-executives.de](mailto:michael.bellmann@bollmann-executives.de)

[www.bollmann-executives.de](http://www.bollmann-executives.de)