



Unser Mandant, mit Standort in einer sehr attraktiven und wirtschaftsstarke Region, ist ein äußerst innovativer und erfolgreicher, deutscher Hersteller von High-Tech Maschinen zur Bearbeitung und Herstellung hochkomplexer Werkstücke aus Stahl und NE-Metallen. Viele namhafte Komponenten-Zulieferer von anspruchsvollen Branchen wie z.B. Automotive, Bahntechnik, Flugzeugbau, Maschinenbau, Medizintechnik und vieler weiterer Branchen nutzen die Maschinen des Unternehmens für ihre effiziente Fertigung. Neben einem guten Programm an Standardmaschinen bietet man sehr erfolgreich auch komplexe, kundenspezifische Fertigungslösungen samt Peripherie und Montagetechnik (Turn-Key) an.

Mit einem langjährigen Erfahrungsschatz im Bereich der Metallbearbeitung und Automatisierung, dem Know-How hochqualifizierter Mitarbeiter und einem umfangreichen Kundenstamm ist das Unternehmen für alle Herausforderungen der Zukunft gut gerüstet.

Im Zuge einer altersbedingten Nachfolgeregelung suchen wir den

Vertriebsleiter (m/w) Sondermaschinenbau

Die Aufgaben:

- Verantwortung für alle weltweiten Vertriebsaktivitäten des Unternehmens
- Leitung der Vertriebsabteilung mit derzeit 15 Mitarbeitern (Innen- und Außendienst) und Betreuung der weltweiten Vertriebsniederlassungen
- Kontinuierliche Fortführung und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen
- Prozessoptimierung, Vertriebssteuerung, Vertriebscontrolling, Vertragsverhandlungen
- Persönliche Betreuung der wichtigen Key Accounts (vorrangig in der DACH-Region)
- Erschließung neuer Märkte und Ausbau von Regionen mit entsprechendem Potential
- Marktbeobachtung und Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen
- Enge und kooperative Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung sowie allen intern relevanten Fachabteilungen (R&D, Fertigung, QM)

Die Anforderungen:

- Maschinenbauingenieur mit kfm. Weiterbildung oder Wirtschaftsingenieur / Kaufmann mit starker technischer Affinität
- Mehrjährige, nachweisbar erfolgreiche Vertriebstätigkeit im Bereich Maschinenbau (ideal: Maschinen zur Metallbearbeitung, Peripherie, Komponenten / Anlagen zur Automatisierung)
- Kenntnisse der Märkte und Kundenstrukturen
- Grundlagenwissen Stahl, NE-Metalle (Werkstoffe, Legierungen) und deren Bearbeitung
- Führungserfahrung und Durchsetzungsvermögen als Leiter oder Teamleiter eines Vertriebsteams
- Mittelstandserfahrung und Hands-On Mentalität
- Ausgeprägte Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit sowie ein überzeugendes Auftreten auf allen internen und externen Ebenen
- Englisch in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft, auch international (ca. 30%)

Das Angebot:

Eine vielseitige und spannende Führungsaufgabe in einem sehr erfolgreichen Unternehmen, verbunden mit einem attraktiven und der Position angemessenen Leistungspaket.

Für weitere Informationen zu Position und Unternehmen steht Ihnen Herr **Steffen Keßler** jederzeit (auch am Wochenende) mobil unter **0172-5786 199** zur Verfügung. Die Ausschreibung richtet sich an beide Geschlechter, eine männliche Schreibweise wurde lediglich aus Gründen der besseren Lesbarkeit gewählt.