

Sales Director / Vertriebsleiter (w/m/d) National & International

Unser Mandant ist ein erfolgreiches, mittelständisches Unternehmen in der Textilindustrie. Technisch anspruchsvolle und innovative Produkte werden für unterschiedlichste Anwendungsbereiche und Branchen entwickelt und produziert. Breit und international aufgestellt, soll das eigene Potential im großen Wachstumsmarkt für Technische Textilien noch stärker und konsequenter genutzt und ausgebaut werden.

Wir bieten einer international erfahrenen Vertriebs- und Führungspersönlichkeit mit Drive und globaler ‚Denke‘ eine herausfordernde und groß angelegte Aufgabe als Head of Sales.

Ihre Aufgaben

- Entwickeln einer Wachstumsstrategie: Identifikation und Erschließen neuer Märkte und Geschäftsfelder, national und international
- Systematischer Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquise
- Aktive Vertragsverhandlung mit und Betreuung von Schlüsselkunden
- Budgetplanung, Steuerung und Controlling der Vertriebsaktivitäten
- Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit, v.a. mit Marketing, Produktmanagement und Produktentwicklung
- Coachen, zielgerichtetes Führen und Weiterentwickeln des Teams

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium, idealerweise (Textil-)Technik orientiert, oder vergleichbare Aus- und Weiterbildung
- Profunde Vertriebserfahrung im internationalen B2B-Vertrieb, z.B. als Sales Manager:in, Key Account Manager:in, Teamleiter:in Vertrieb, Export Manager:in - mit Führungsfunktion
- Umfassende betriebswirtschaftliche Kenntnisse und professionelle Anwendung entsprechender Kennzahlen und Tools
- Planvolles, strukturiertes und transparentes Arbeiten, Weitblick für Märkte und Möglichkeiten sowie Umsetzungskraft
- Gewinnende Verkäuferpersönlichkeit und natürliche Autorität mit spürbarer Vorbildausstrahlung für das Team - begeisternd, kommunikationsstark, mitnehmend
- Reisefreude sowie fließendes Englisch sind selbstverständlich


Wir bieten

- Eine herausfordernde Führungsaufgabe mit hoher Eigenverantwortung
- Kurze Entscheidungswege und teamorientierte Unternehmenskultur
- Benefits eines modernen Unternehmens


Bewerben Sie sich jetzt!

Projektnummer **1222005**

 Textil

 Norddeutschland

 schnellstmöglich


 Vollzeit


Kontaktieren Sie mich




Ulrike Berner

PROJEKTASSISTENZ

 +49 (0)9221 / 9573-19

 info@krueger-headhunting.de

 krueger-headhunting.de

Lassen Sie uns gerne Ihre
Unterlagen zukommen.

Bitte immer die Projektnummer angeben: **1222005TX**