

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

Unser Mandant ist ein mittelständisch geprägter Hersteller von Technischen Textilien im Bereich Liner-Technologie und grabenlose Kanalsanierung. In diesem Segment gehört er zu den namhaften, führenden und innovativen Marktplayern - national und international. Die strategische Ausrichtung als Systemanbieter baut er konsequent aus mit Fokus auf zukunftsorientierte Produkte und Wachstumsmärkte.

Wir bieten einer erfahrenen Vertriebs- und Führungspersönlichkeit mit globaler Denke in einem technisch geprägten B2B-Umfeld eine herausfordernde und groß angelegte Aufgabe als Head of Sales.

Ihre Aufgaben

- Strategische Weiterentwicklung des Vertriebs sowie der zugehörigen Organisation unter Einsatz moderner Methoden (z. B. Roadmaps) und einer klar definierten Markt- und Vertriebsstrategie
- Identifikation und Erschließen neuer sowie konsequenter Ausbau vorhandener nationaler und internationaler Märkte
- Zukunftsorientierte Aufstellung eines Digital Sales mit skalierbaren Akquise- und Marktbearbeitungsprozessen über CRM
- Datengetriebene Pipeline-Steuerung mithilfe moderner Sales-Tech-Tools, AI-gestützten Workflows und stringenten KPI-Monitorings
- Fachliche und motivierende Führung des Teams sowie Optimierung der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit
- Sicheres Beherrschung des vertrieblichen „1x1“: professionelle Preisgestaltung, Reporting sowie Präsenz auf relevanten Messen

Ihr Profil

- Vergleichbare Erfahrung mit nachweislichen Steigerungserfolgen in Umsatz + Ertrag, Erschließen neuer Märkte und Neukundenakquisition
- Hohe Affinität zu technisch erklärbungsbedürftigen Produkten, idealerweise im Umfeld Rohrleitungsbau, Kanalsanierung, Bauzulieferindustrie, Technische Textilien oder verwandten Branchen
- Sicherer Umgang mit modernen Vertriebs-Tools und CRM-Systemen sowie strukturierte Arbeit mit KPIs, entsprechende Dokumentation
- Systematische und prioritätenorientierte Arbeitsweise mit Erfahrung im projektgetriebenen Geschäft inklusive Ausschreibungen
- Gewinnende, kommunikationsstarke Persönlichkeit, die Menschen für gemeinsame Ziele begeistern und mitnehmen kann
- Hohe Reisebereitschaft und Fremdsprachen, mindestens Englisch

Wir bieten

- Unternehmerisch geprägte Führungsrolle mit hohem Maß an Eigenverantwortung und Gestaltungskraft
- Kurze Entscheidungswege und teamorientierte Unternehmenskultur
- Ein attraktives Umfeld zum Arbeiten und Leben in Präsenz

Bewerben Sie sich jetzt!

Projektnummer **1226003TX**

 Bauzulieferindustrie /
Technisches Textil

 Norddeutschland

 schnellstmöglich

 Vollzeit

Kontaktieren Sie mich



Elisabeth Krüger

BERATERIN

 +49 (0)9221 / 9573-14

 info@krueger-headhunting.de

 krueger-headhunting.de

Lassen Sie uns gerne Ihre Unterlagen zukommen.

Bitte immer die Projektnummer angeben: **1226003TX**