

// Positionsbeschreibung

Vertriebsmanager (m/w)

// Unternehmen

Unser Mandant ist ein mittelständischer, führender Anbieter auf dem Gebiet der Industriehilfsstoffe und der Umwelttechnik. Das Unternehmen hat sich insbesondere auf spezielle Hochtemperaturisierungen und den konstruktiven Schallschutz spezialisiert.

Für Gas- und Dampfturbinen, Generatoren sowie alle anderen Arten von technischen Anlagen der Industrie entwickelt, konstruiert und produziert das Unternehmen je nach Kunden- und Projektanforderung hoch spezielle Isoliersysteme zur Wärme- oder Kälteisolation. Im Bereich „Technischer Schallschutz“ konstruiert und produziert das Unternehmen Schallschutzkabinen, Lärmschutzwände, Schallschutzkapseln, etc. als individuelle und spezielle Projektlösungen oder in Serie für wiederkehrende Projekte.

// Position

Die Aufgabe besteht in der weltweiten Betreuung von Bestandskunden sowie die Erschließung neuer Kunden, Geschäftsfelder und Märkte. Dafür analysieren Sie unterschiedliche Absatzmärkte, Kunden und Wettbewerber. Darüber hinaus schreiben Sie Geschäftspläne und entwerfen konkrete Geschäftsmodelle. Sie akquirieren neue Kunden und betreuen unsere Bestandskunden im Folgegeschäft. Außerdem vertreten Sie unser Haus auf Fachmessen und Ausstellungen.

Im Detail umfasst die Aufgabe folgende Aspekte:

- Strategische Entwicklung neuer Märkte und Kunden
- Geschäftsanbahnung und Bedarfsanalyse der Kundensituation sowie Lösungsentwicklung
- Analyse von Wettbewerbern
- Bewertung und Analyse von Absatzmärkten

- Erarbeitung von Geschäfts-, Finanz- und Budgetplänen
- Erstellung, Kalkulation und Prüfung von Verträgen und Angeboten
- Weltweite Weiterentwicklung der Vertriebsstrukturen (z.B. durch Niederlassungen)
- Vertretung auf Fachmessen und Ausstellungen

// Standort

Berlin

// Künftiger Stelleninhaber

- Ausgewiesene Erfahrung in der Steuerung und Weiterentwicklung vergleichbarer vertrieblicher Einheiten
- Erfolgreich abgeschlossene betriebswirtschaftliche bzw. technische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung in den Bereichen Vertrieb und Marketing
- Sehr gute Englischkenntnisse

// Kontakt

Gerne geben wir Ihnen nähere Auskünfte unter:

Jürgen Below 030-20 63 279-11 oder j.below@bt-personalberatung.de

Georg Misgeld 030-20 63 279-18 oder g.misgeld@bt-personalberatung.de

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die vier geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search in einer der ganz großen deutschen Beratungsgesellschaften als Geschäftsführer, Partner, Principal und Consultant gearbeitet.