

// Positionsbeschreibung

Area Head of Sales EMEA (m/w/d)

// Das Unternehmen

Unser Auftraggeber, ein dynamisches und international agierendes Unternehmen, entwickelt und baut innovative Messtechnologie zur Verwendung in Fertigungsprozessen der Automobilindustrie. Zu den Kunden zählen Hersteller von Karosserie- und Fahrwerkskomponenten sowie OEM Karosseriefertigungen. Die Firmenzentrale befindet sich im europäischen Ausland. Das Unternehmen unterhält ein weltweites Vertriebsnetzwerk. Für die Region EMEA ist Deutschland der wichtigste und größte Markt.

// Die Position

Die aufgrund des Unternehmenswachstums neu geschaffene Position „Area Head of Sales EMEA (m/w/d)“ umfasst die strategische und operative Führung und Weiterentwicklung des Vertriebs sowie des eigenen Kundenstamms in der Region EMEA. Als Ideengeber und Strategie agieren Sie in einem Umfeld mit hohem Ausbaupotential und Gestaltungsspielraum. Sie verstehen sich als Sprachrohr der Kunden innerhalb des Unternehmens und stellen sicher, dass deren Bedürfnisse gehört werden. Darüber hinaus haben Sie ein „Ohr am Markt“, um Trends frühzeitig zu erkennen. In enger Abstimmung mit dem Management Team Begleiten Sie die Transformation des Vertriebsmodells vom „Project Business“ hin zu einem kundennahen und lösungsorientierten Ansatz, basierend auf dem durch die Technologie ermöglichten Kundennutzen. Sie leiten ein kleines Sales Team (EMEA), welches sich perspektivisch vergrößern soll. Sie berichten direkt an den CEO.

Folgende Stichpunkte beschreiben die weitere Verantwortung:

- Strategischer und operativer Auf- und Ausbau einer modernen regionalen Vertriebsstruktur
- Permanente Analyse des Marktes zur Identifizierung und Priorisierung von potenziellen Kunden
- Aufbau, Ausbau und Pflege von bestehenden und neuen Kundenbeziehungen
- Akquise von Anfragen und Aufträgen

- Umsatz und Budgetverantwortung
- Kennzahlen-Reporting
- Technische und wirtschaftliche Beratung der Kunden bezüglich des Technologieeinsatzes
- Planung und Durchführung von Kundenveranstaltungen sowie die Teilnahme an Messen und Konferenzen in enger Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team

Standort

München

// Unsere Erwartung

Für eine erfolgreiche Gestaltung Ihres Verantwortungsbereiches bringen Sie fundierte Vertriebserfahrung mit – gerne in einem internationalen Kontext. Wichtig ist ein tiefes und genaues Verständnis, wie Vertrieb in einem mittelständisch geprägten Unternehmen funktioniert oder funktionieren sollte. Sie haben die Fähigkeit, komplexe Systeme kundenspezifisch darzustellen. Darüber hinaus kennen Sie sich in der Automobilbranche bestens aus und verstehen die Mechanismen und Zusammenhänge. Voraussetzung ist ein erfolgreicher technischer oder kaufmännischer Studienabschluss.

Die Aufgaben erfordern

- Ausgeprägtes Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick über alle Unternehmensebenen hinweg
- Technisches Verständnis und Interesse
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Konzeptionelle Stärke mit hoher Umsetzungsfähigkeit und hohem Qualitätsanspruch
- Marktverständnis und ausgeprägte Kundenorientierung
- Organisationstalent, Engagement, Kreativität, Flexibilität und Eigeninitiative
- Diplomatisches Geschick
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort- und Schrift, weitere Sprachkenntnisse sind wünschenswert
- (Internationale) Reisebereitschaft

// Kontakt

Gerne geben wir Ihnen nähere Auskünfte unter: Anne Wieland 030-20 63 279-23 oder
a.wieland@bt-personalberatung.de.

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search bei einer der ganz großen deutschen Beratungen gearbeitet oder waren in herausgehobenen Führungsfunktionen des Personalmanagements.