

// Positionsbeschreibung

Senior Sales Manager (m/w/*)

// Unternehmen

Unser Mandant ist ein führender Hersteller von Qualitätswärmetauschern. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich südlich von Hannover und es ist spezialisiert auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von Qualitätswärmetauschern (Rohrbündel-, Plattenwärmetauscher sowie Öl-Luft-Kühler) für ein breites Branchenspektrum. Das Unternehmen ist seit vielen Jahrzehnten etabliert und produziert neben den in modularer Systembauweise gefertigten Seriengeräten auch individuell nach kundenspezifischen Vorgaben. Dabei werden in jedem Fall strenge internationale Standards und Normen eingehalten.

// Position

Zu Ihren Aufgaben gehört die enge Zusammenarbeit mit den weltweiten Vertriebspartnern und Tochterunternehmen und die Betreuung von Key-Accounts und -Projects im Außendienst für alle drei Bereiche der Qualitätswärmetauscher.

Eine Schwerpunktaufgabe des unterstützenden Teams liegt in einer hochwertigen und effizienten Abwicklung von Projektausarbeitungen und auf dem Angebotswesen.

Ihre Aufgaben

- Sicherstellung der Einhaltung der Umsatzziele
- Erschließung neuer Branchen und Regionen
- Entwicklung von Zielkunden und -segmenten für die Neukundengewinnung
- Mitwirkung an der Erstellung und Umsetzung der gemeinsamen Vertriebsstrategie
- Vertriebliche Zusammenarbeit und Führung des Vertriebspartnernetzwerkes
- Weiterentwicklung bestehender Geschäftsfelder
- Erschließung neuer Geschäftsfelder, Absatzmärkte und Kunden
- Erstellen von Potenzial- und Marktanalysen
- Erstellen von Businessplänen
- Verhandlung von Rahmenvereinbarungen
- Wettbewerbsanalysen

// Standort

Zentrale: Gronau/Leine, Arbeitsort: weltweit

// Künftiger Stelleninhaber

Erfahrung

- Idealerweise erfolgreiches abgeschlossenes technisches Studium mit Schwerpunkten Wärmetechnik und/ oder Thermodynamik oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sie haben in vergleichbaren Positionen fundierte Erfahrungen gesammelt
- Sehr gutes technisches Verständnis und verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Überzeugungskraft, Team- und Organisationsfähigkeit
- Kreativität für die Entwicklung neuer Geschäftsfelder
- Eine selbstständige, eigenverantwortliche und zielgerichtete Arbeitsweise
- Durchsetzungsvermögen und sicheres Auftreten in Verhandlungen mit Kunden/ Partnern

Kontakt

Gerne geben wir Ihnen nähere Auskünfte unter:

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

Andreas Hein 030-20 63 279-15 oder a.hein@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.