

// **Positionsbeschreibung**

Director Sales EMEA (m/w/*)

// **Unternehmen**

Unser Mandant ist ein international ausgerichtetes Technologieunternehmen, das weltweit industrielle Kunden bei der Umsetzung anspruchsvoller Umwelt-, Emissions- und Energieeffizienzstandards begleitet. Das Unternehmen ist in mehreren industriellen Kernbranchen aktiv und spezialisiert sich auf technologisch anspruchsvolle Anlagen- und Systemlösungen.

// **Position**

Die Rolle verantwortet den gesamten Vertrieb für „New Equipment“ in der Region EMEA und stellt eine zentrale Schlüsselposition mit hohem Gestaltungsspielraum dar. Sie verbindet die strategische Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation mit operativer Führungsverantwortung im EPC-Umfeld.

Der/Die zukünftige Stelleninhaber*in trägt die Verantwortung für mehrere Marktsegmente und führt interdisziplinäre Proposal- und Vertriebsteams. Ziel ist die konsequente Weiterentwicklung hin zu einer klaren Marktführerschaft in allen adressierten Segmenten („Dominanzstrategie“).

Aufgaben

- Führung und gezielte Weiterentwicklung interdisziplinärer Teams über verschiedene Organisationseinheiten hinweg (z. B. Tochtergesellschaften, Landesorganisationen)
- Disziplinarische Leitung von Vertriebsteams in den deutschen Einheiten mit standortübergreifender Verantwortung

- Steuerung und kontinuierliche Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie in der Region EMEA einschließlich der kurz-, mittel- und langfristigen Ausrichtung aller Vertriebsaktivitäten
- Identifikation und Erschließung neuer Märkte, Branchen und Geschäftsfelder in enger Zusammenarbeit mit Business Development, basierend auf fundierter Analyse von Markttrends, Kundenanforderungen und Wettbewerbsumfeld
- Aufbau und nachhaltige Pflege langfristiger Partnerschaften mit Key Accounts, Engineering-Partnern und Anlagenbetreibern
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Messen, Fachkonferenzen und bei Kundenevents
- Verantwortung für Forecasting, Budgetplanung sowie regelmäßiges Reporting an die regionale Leitung
- Sicherstellung der Erreichung zentraler Vertriebsziele, insbesondere hinsichtlich Auftragseingang und Neukundenakquisition
- Kontinuierliche Optimierung von Vertriebsprozessen, -tools und KPIs

// Künftige*r Stelleninhaber*in

Vertriebskompetenz

- Langjährige, substanzielle Erfahrung im internationalen Anlagenbau (CAPEX-Geschäft)
- Nachweisliche Erfolge in der Neukundengewinnung und der nachhaltigen Entwicklung von Bestandskunden - über EPC-Partner und globale Key Accounts
- Belegbaren Track Record in Umsatzwachstum, Markterschließung und langfristigem Business Development
- Ausgeprägte Akquisitions- und Abschlussstärke bei konsequenter Ergebnisorientierung
- Strategisch geprägtes Denkvermögen kombiniert mit klarer Markt- und Kundenfokussierung

Führung & Management

- Mehrjährige Führungserfahrung in international aufgestellten, interkulturellen Vertriebs- und Projektorganisationen
- Fähigkeit, ambitionierte Ziele zu setzen und Teams durch Klarheit, Motivation und persönliche Vorbildfunktion zu Höchstleistungen zu führen
- Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung globaler Vertriebsstrategien inklusive KPI-basierter Steuerung
- Souveräne Kommunikations- und Verhandlungsstärke auf allen Hierarchieebenen

Persönliche Kompetenzen

- Unternehmerisch denkende, proaktive Persönlichkeit mit hohem Gestaltungsanspruch und Umsetzungsstärke
- Teamorientiert, zugleich durchsetzungsstark und entscheidungsfreudig
- Strukturierte, pragmatische und lösungsorientierte Arbeitsweise mit konsequentem Kundenfokus
- Belastbarkeit, Flexibilität sowie internationale Reisebereitschaft
- Exzellente Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten, interkulturelle Kompetenz und souveränes Auftreten im globalen Umfeld
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, weitere Fremdsprachen von Vorteil

Fachliche Qualifikation

- Abgeschlossenes ingenieurwissenschaftliches Studium (z. B. Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Chemie, Umwelttechnik oder vergleichbar)
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Anlagenbau oder angrenzenden Industrien
- Fundiertes Verständnis komplexer, technisch anspruchsvoller Anlagen sowie projektbasierter Geschäftsmodelle

Zusatzqualifikationen (optional)

- Erfahrung im Umfeld Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen (z. B. ESG, Emissionsreduktion)

- Sicherer Umgang mit gängigen CRM- und ERP-Systemen (z. B. Salesforce, SAP)
- Ausgeprägtes technisch-kaufmännisches Verständnis komplexer Ausschreibungen und Vertragsmodelle (EPC, Turnkey, PPP)

Standort

Die Position ist in Süddeutschland angesiedelt.

// Kontakt

Wenn Sie an dieser sehr verantwortungsvollen und facettenreichen Position interessiert sind, steht Ihnen unsere Beraterin Barbara Schmid für einen ersten Kontakt unter der Mobilnummer 0162 2343297 zur Verfügung. Absolute Diskretion ist für uns oberster Grundsatz.

Auf jeden Fall freuen wir uns über Ihre Unterlagen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, Angabe des Gehaltswunsches/Eintrittstermins). Schicken Sie diese bitte unter Angabe der Kennziffer 3001-213 an b.schmid@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.