

Vertriebsleiter / Key Account Manager (m/w)

Unser Mandant ist ein inhabergeführtes, expandierendes Mittelstandsunternehmen mit Sitz in Süddeutschland. Das Unternehmen entwickelt und produziert in Deutschland und Ungarn im Auftrag seiner Kunden, hochpräzise Werkzeuge für die Mikroelektronik- und Photovoltaikfertigung.

Die Kombination aus hervorragender Kundenbetreuung, ausgereiften Fertigungsprozessen und strategischen Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung, ermöglicht seit vielen Jahren die Markt- und Technologieführerschaft in Europa.

Aufgrund einer Nachfolgeregelung der aktuellen Position, suchen wir mit Sitz in Süddeutschland einen:

Vertriebsleiter / Key Account Manager (m/w)

Ihre Aufgabenschwerpunkte sind:

- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie mit dem Ziel der Umsatzsteigerung, Verbesserung der Kundenzufriedenheit, Akquisition von Neukunden und Ausbau von Bestandskunden
- Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Erkennung von Trends, Kundenbedarfe und Entwicklung neuer Geschäftsfelder
- Aktive Unterstützung im Key Account Bereich
- Ausbau, Führung und Schulung des Vertriebsteams inkl. Vertriebscontrolling, Reporting
- Aktive Zusammenarbeit mit dem Marketing, Applikation und Produktmanagement
- Vertragsverhandlungen, Preisgestaltung
- Planung von externen und internen Vertriebsveranstaltungen (z.B. Technologietage, Kundenveranstaltungen, Messen) in Zusammenarbeit mit Partnerfirmen und Marketing
- Vorträge, Kundenpräsentationen und Erstellen von Präsentationsmaterial
- Prozessverantwortung für Angebotserstellung und Nachverfolgung mit erfolgreichem Abschluss, Aufnahme von Kundenanforderungen und Weiterleitung an die entsprechenden Ansprechpartner im Unternehmen, zeitnahe Bearbeitung von Angeboten und Reklamationen
- Pflege der Vertriebsdatenbank, Führung, Bearbeitung und Auswertung von Vertriebsstatistiken und Kennzahlen

Ihr Profil:

- Sie haben entweder eine technische Ausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung oder sind Betriebswirtschaftler mit hoher Affinität für Werkzeug- und Maschinenbau
- Sie haben mindestens 5 Jahre Berufserfahrung als Vertriebsleiter (Key Account Manager mit Führungsverantwortung) in einem der Bereiche: Leiterplatten-Produktionstechnik, SMD, Semicon, EMS-Dienstleister, PCB (Printed Circuit Board), Lotpaste, etc.
- Sie verfügen als erfahrener Vertriebsleiter über ein ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Verständnis, gutes Verhandlungsgeschick und Kostenbewusstsein
- Sie sind fit im Umgang mit Reporting, Kennzahlen, Marktanalyse, Marketing (vorteilhaft sind Erfahrungen mit Online Vertrieb und CRM-Systemen)
- Sie besitzen „hands-on“-Mentalität und können Kunden für sich gewinnen und achten auf einen wertschätzenden Umgang mit Menschen
- Vorbildliche Führungs- und organisatorische Fähigkeiten, hohe Eigenverantwortlichkeit
- Sie sind ein Dienstleistungs- und Serviceorientierter Teamplayer
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Internationale Reisebereitschaft mit mindestens 50% weltweit, vorwiegend DE / EU

Ihre Chance:

- Sind Sie an interessanten und anspruchsvollen Aufgaben in einem expandierenden Unternehmen interessiert? Dann unterstützen Sie uns mit Ihrem Know-how
- Zukunftssicherer Arbeitsplatz in einem wachsenden Unternehmen
- Interessante Tätigkeit in einem sympathischen Team
- Weiterbildungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten

Wir freuen uns auf Sie!

Für weitere Informationen über diese Aufgabe steht Ihnen Herr Michael Engel unter Tel. +49 (0) 6447-231590 gerne telefonisch zur Verfügung.

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an Michael Engel (m.engel@p-51headhunters.de). Die Berücksichtigung von Sperrvermerken sowie absolute Vertraulichkeit sind selbstverständlich.