

Unternehmen

- Führender deutscher Hersteller von Unterhaltungs- und Empfangselektronik; unabhängiges, mittelständisch geprägtes Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitenden und neunstelligem Jahresumsatz
- Eigenständig organisierter EMS-Bereich als leistungsstarker Dienstleister für Industrie- und EMS-Kunden
- Umfassende Auftragsfertigung elektronischer Baugruppen und Produkte von der Entwicklung über Industrialisierung und Fertigung bis zur Logistik

Head of Sales & Projects EMS

Aufgaben

- Strategische und operative Gesamtverantwortung für den Vertrieb des EMS-Geschäfts inkl. Entwicklung einer skalierbaren Vertriebsstrategie und Diversifikation des Kundenportfolios
- Analyse von Markt- und Kundenentwicklungen sowie strukturierte Neukundenakquise und nachhaltiger Ausbau bestehender Kundenbeziehungen über komplexe Sales-Zyklen
- Steuerung von Angebots-, Industrialisierungs- und Projektprozessen mit Verantwortung für Vertrieb und Projektmanagement sowie direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung
- Führung des Vertriebs- und Projektteams sowie enge Zusammenarbeit mit Technologie, Einkauf und Produktion

Anforderungen

- Kaufmännisch geprägter Hintergrund mit mehrjähriger Erfahrung im Vertrieb von EMS oder vergleichbaren Elektronik-Dienstleistungen mit langen Sales-Zyklen, komplexen Entscheidungsstrukturen
- Technisches Grundverständnis für elektronische Baugruppen, Fertigungs- und Industrialisierungsprozesse
- Ausgeprägte Akquise- und Abschlussstärke, Projektmanagementkompetenz, Führungserfahrung, sowie verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse und Reisebereitschaft

Ansprechpartner:innen

Marie Fuchte
+49 (0) 221 / 20 50 6-65
marie.fuchte@ifp-online.de

Joachim Heinemeyer
+49 (0) 221 / 20 50 6-197

Ihre Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **MA061065** direkt an ifp. Selbstverständlich behandelt ifp Ihre Bewerbung vertraulich. Sprechen Sie uns gerne an, wenn wir Sie vorab mit Auskünften unterstützen können.