

Unternehmen

- Führender, börsennotierter Hersteller von Präzisionsteilen und Präzisionsnormteilen für den Formen- und Werkzeugbau
- Exzellentes Know-how in der zerspanenden Bearbeitung, moderner und leistungsstarker Maschinenpark, einzigartige Fertigungstiefe
- Mittelständische Gesellschaft mit mehreren hundert Mitarbeitenden und Sitz in NRW

Vertriebsleitung

Aufgaben

- Strategische und operative Verantwortung für den Gesamtvertrieb mit direktem Berichtsweg an den Vorstandsvorsitzenden
- Konzeption und Umsetzung einer nationalen und internationalen Strategie, Durchführung kontinuierlicher Wettbewerbsanalysen
- Pflege der etablierten Kundenbeziehungen, Erschließen neuer Märkte und Absatzkanäle
- Ausbau und Weiterentwicklung des bestehenden Teams, wertschätzende und leistungsorientierte Führung der Mitarbeitenden

Anforderungen

- Abgeschlossenes technisches Studium, idealerweise mit Schwerpunkt Produktionstechnik/Präzisionsmechanik
- Mehrjährige Berufserfahrungen im B2B-Vertrieb, profundes Know-how bzgl. komplexer Fertigungsstrukturen und -verfahren der Präzisionszerspanung
- Strategische Kompetenzen, Verhandlungsgeschick und Überzeugungsstärke, exzellente kommunikative Fähigkeiten, ausgeprägte Markt- und Serviceorientierung
- Erfahrungen im Teamaufbau, Freude an der Entwicklung von Mitarbeitenden
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, Bereitschaft zu Dienstreisen

Ansprechpartner:in

Regina Bolz
+49 (0) 221 / 20 50 6 150
regina.bolz@ifp-online.de
Joachim Heinemeyer
+49 (0) 221 / 20 50 6 197

Ihre Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **MA 18.051** direkt an das ifp. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung vertraulich. Sprechen Sie uns gerne an, wenn wir Sie vorab mit Auskünften unterstützen können.