



The Human Capital Company

Wir bringen die richtigen Talente, mit den richtigen Skills, an die richtige Position, in die richtigen Unternehmen

Wir suchen ab sofort einen qualifizierten und motivierten

Vertriebsleiter (m/w/d)

Unser Kunde ist ein führender Anbieter in der Herstellung von hochpräzisen Walzen für die Metall- und Stahlindustrie mit Sitz in Siegen. Mit langjähriger Tradition und modernster Gießereitechnologie produzieren sie Walzen, die weltweit in Walzwerken zur Formung von Metallen eingesetzt werden. Innovation, Präzision und Qualität stehen im Mittelpunkt ihrer Produktion.

Als **Vertriebsleiter (m/w/d)** sind Sie für die strategische Planung und Führung des Vertriebsteams verantwortlich. Sie entwickeln Vertriebsstrategien, pflegen Kundenbeziehungen und motivieren Ihr Team. Zudem analysieren Sie Markttrends, führen Vertragsverhandlungen und überwachen Verkaufszahlen sowie das Budget.

Wir wollen Sie persönlich überzeugen mit:

- Einer verantwortungsvollen Position mit viel Gestaltungsspielraum in einem innovativen, international agierenden Unternehmen.
- Einem attraktiven Gehaltspaket und zusätzlichen Sozialleistungen.
- Vielfältigen Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.
- Krisensicherheit und langfristige Perspektiven in einem familiärem Betrieb mit traditionellen Werten.
- Ob mit dem Zug oder dem Auto – dank der Lage direkt neben dem Bahnhof und eigenen Parkplätzen kommen Sie immer bequem zur Arbeit + Wir bieten ein Bike Leasing Angebot an.

Das müssen Sie über die Stelle wissen:

- Sie sind der Hauptansprechpartner für unsere Kunden, beraten sie umfassend und bauen langfristige Beziehungen auf.
- Sie sind bereit, weltweit zu reisen, um Kunden vor Ort zu betreuen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkunden und unser Netzwerk auszubauen.
- Sie beobachten aktiv Markttrends und analysieren die Wettbewerbslandschaft.
- Sie entwickeln und implementieren Strategien zur Erschließung neuer Märkte. Ihr Ziel ist es, neue Geschäftsfelder zu erschließen und das Wachstum des Unternehmens zu fördern.
- Sie sind verantwortlich für das Vertriebscontrolling, überwachen die Vertriebsleistung und analysieren relevante Kennzahlen. Mit Ihrem analytischen Ansatz optimieren Sie Prozesse und tragen zur Effizienzsteigerung im Vertrieb bei.

Sie sind bei uns richtig, wenn:

- Sie ein abgeschlossenes Studium im technischen oder kaufmännischen Bereich vorweisen können: Alternativ bringen Sie eine fundierte Ausbildung mit, ergänzt durch entsprechende Aufstiegsfortbildungen.
- Sie über verhandlungssichere Englischkenntnisse verfügen - für eine reibungslose Kommunikation auf internationaler Ebene; weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil und erweitern Ihre Einsatzmöglichkeiten.
- Sie einen technischen Hintergrund sowie technisches Verständnis mitbringen: Diese Kenntnisse helfen Ihnen, die Anforderungen unserer Kunden besser zu verstehen und effektive Lösungen anzubieten.
- Sie mindestens 3 bis 5 Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position haben: Ihre Erfahrung ermöglicht es Ihnen, fundierte Entscheidungen zu treffen und die Vertriebsstrategie erfolgreich umzusetzen.
- Sie bereits Leitungserfahrung gesammelt haben: Ihre Fähigkeit, ein Team zu führen und zu motivieren, ist entscheidend für den Erfolg unserer Vertriebsaktivitäten.