https://extempo.de/httpsextempodeaktuelle-top-jobs/vertriebsleiter-dach-1887/

Vertriebsleiter DACH (alle Menschen)



Du möchtest Vertrieb gestalten, Märkte entwickeln, Wachstum vorantreiben?

Kostenlose Direktvermittlung in eine unbefristete Festanstellung!

Die Firma, für die wir dich suchen, ist ein international tätiges Industrieunternehmen mit Sitz in Oberndorf am Neckar. Seit vielen Jahrzehnten entwickelt und produziert das Unternehmen hochwertige Befestigungs- und Beleuchtungslösungen für anspruchsvolle industrielle Einsatzbereiche. Die Produkte werden weltweit eingesetzt und finden sich unter anderem im Maschinen- und Anlagenbau, in der Energiebranche sowie in Schienenfahrzeugen. Die Kombination aus eigener Entwicklung, moderner Fertigung und mittelständischen Strukturen sorgt für kurze Wege und schnelle Entscheidungen.

Kurz und knapp – darum lohnt sich die Stelle für dich:

- Verantwortung für den weiteren Ausbau des DACH-Marktes mit großem Gestaltungsspielraum
- Gezielter Aufbau neuer Kundenbeziehungen und strategischer Key Accounts
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und schnelle Entscheidungen durch kurze Wege

Deine Aufgaben

- Strategische und operative Weiterentwicklung des Vertriebsgebiets DACH
- Gewinnung neuer Geschäftspartner und Erschließung zusätzlicher Absatzpotenziale
- Ausbau strategisch wichtiger Kundenverbindungen und Key Accounts
- Überwachung von Umsatz, Auftragseingang und Marge sowie Erstellung belastbarer Forecasts
- Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen mit Fokus auf zusätzliches Geschäft
- Bewertung von Kundenpotenzialen und Ableitung passender Vertriebsmaßnahmen
- Steuerung laufender Angebote, Projekte und Verkaufschancen bis zum Abschluss
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen, Präsentationen und Verhandlungen
- Analyse von Markt, Wettbewerb und neuen Geschäftsmöglichkeiten
- Enge Abstimmung mit Vertrieb, Technik, Produktmanagement, Einkauf und

Produktion sowie regelmäßiger Austausch mit der Geschäftsführung

Das bringst du mit

- Mehrjährige Vertriebserfahrung mit erklärungsbedürftigen Industrieprodukten im B2B-Umfeld
- Ausgeprägte Abschlussorientierung, unternehmerisches Denken und ein gutes Gespür für Geschäftspotenziale
- Erfahrung im Aufbau und in der Entwicklung von Key Accounts sowie im projektorientierten Vertrieb
- Technisches Verständnis sowie überzeugende Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Gutes kaufmännisches Verständnis sowie Sicherheit in Vertriebsplanung und Forecasting
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative
- Sicheres Auftreten im Kundenkontakt und hohe Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region
- Technisches oder kaufmännisches Studium beziehungsweise eine vergleichbare Qualifikation
- Souveräner Umgang mit ERP-Systemen und digitalen Vertriebstools

Dir wird geboten

- Festanstellung mit 30 Tagen Urlaub bei einer Vollzeitstelle
- Leistungsorientierte Vergütung mit klaren und transparenten Kriterien
- Firmenwagen
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld nach betrieblicher Regelung
- Betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss
- Individuelle fachliche und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
- Verantwortungsvolle Aufgaben mit langfristiger Perspektive
- Strukturierte und praxisnahe Einarbeitung anhand eines individuellen Einarbeitungsplans
- Offene Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen
- Spannende internationale Projekte in einem erfolgreichen Familienunternehmen
- E-Bike-Leasing

So bewirbst du dich

Du hast Fragen? Hans-Jörg Eberhardt ist direkt für dich erreichbar:

Telefon: 0177 2713889

WhatsApp: +49 7427 4660164

Bewerbung per Mail an: jobs@extempo.de

Kurzbewerbung reicht (Name, Kontakt, Lebenslauf)

Doch nicht der passende Job?

Auf unserer Homepage findest du noch mehr: www.extempo.de/aktuelle-top-jobs/

Wir freuen uns auf dich!

Extempo

Vollzeit

17.09.26

78727, Oberndorf am Neckar, Kreis Rottweil, Baden-Württemberg

Kontakt
Extempo
Herr Hans-Jörg Eberhardt
Schulstr. 7
72359 Dotternhausen
Mobil: +49 177 2713889
jobs@extempo.de