

Unser Kunde entwickelt, produziert und vertreibt seit 25 Jahren ein komplettes und innovatives Sortiment an Hydrauliksystemen, -Ausrüstung und -Zubehör für die Nutzfahrzeugindustrie, insbesondere für Kippaufbauten und Kranhersteller. Das mittelständische nordfranzösische Unternehmen erwirtschaftet mit seinen rund 140 Mitarbeitern in 5 französischen Standorten und 5 internationalen Niederlassungen einen Gesamtumsatz von 40 M€. Die Firma exportiert seit 15 Jahren nach West- und Osteuropa, in den Mittleren Osten sowie nach Afrika.

Der deutsche Markt bietet ein großes Umsatzpotential. Zur Betreuung des stehenden Partners und einiger namhafter Direktkunden (heute ca. 1 M€ Umsatz) und zum Auf- und Ausbau der Vertriebsorganisation über LKW-Händler und Servicepartner sowie den Direktvertrieb an Karosseriebauer und Großkunden sucht das Unternehmen eine(-n)

Gebietsverkaufsleiter/in - Area-Sales-Manager Süddeutschland (w/m)

Sie sind verantwortlich für die Vertriebsentwicklung in Süd-Deutschland und berichten direkt an die Geschäftsführung in Frankreich. Sie übernehmen die komplette Betreuung des momentan einzigen Handels- und Servicepartners im Raum München und seiner Vertriebsmannschaft sowie den Direktkontakt zu den Karosseriebauern, Herstellern von Kippfahrzeugen und OEMs. Zu Ihren Aufgaben gehört dabei die Betreuung einiger bestehender Kunden zusammen mit dem Handelspartner. Sie sind verantwortlich für die Neukundengewinnung (Direktkunden) sowie den Ausbau des Handels- und Servicenetzes in Süddeutschland und später in den übrigen Gebieten. Damit koordinieren Sie dann die gemeinsame Organisation von Messen und Ausstellungen, Verkaufs- und Marketingaktionen, Unterstützung, Schulung und Förderung der Vertriebsmannschaft sowie die langfristige aktive Marktentwicklung durch partnerschaftliche Zusammenarbeit. Sie sind der verantwortliche Dreh- und Angelpunkt zwischen dem Handelspartner und seinen Kunden, der Produktentwicklung und der Produktionsstätte in Frankreich. Sie kümmern sich um das Reporting nach Frankreich sowie Markt-, Konkurrenz- und Produktbeobachtung. Perspektive : Aufbau einer Niederlassung Deutschland mit einer bundesweiten Mannschaft.

Ihr Profil

- Als erfolgreiche(-r) Vertriebsmitarbeiter(-in) haben Sie bereits bewiesen, dass Sie neue Märkte entwickeln, Kunden- und Marktbedürfnisse erkennen sowie eine langfristige, effiziente und partnerschaftliche Händlerbetreuung aufbauen können;
- Durch ihre Verkaufserfahrung in einem mittelständischen Unternehmen der Branche (Zulieferer der LKW- und Karosseriebranche, Hydraulik, Verbindungen, Schläuche oder auch Bereifung, Farben, Zubehör, Ersatzteile, o. ä.) besitzen Sie idealerweise bereits Zugang zu Kunden und Händlern im genannten oder einem ähnlichen Umfeld sowie Produkt- und Branchenkenntnisse;
- Sie haben eine kaufmännische, technische oder verkaufstechnische Ausbildung absolviert;
- Sie arbeiten ziel- und ergebnisorientiert und können mittelfristige Projekte konkret fördern und koordinieren;
- Sie arbeiten selbständig, organisiert und sind einsatzbereit mit dem notwendigen „Biss“, diese Position erfolgreich auszuüben sowie gesetzte Ziele zu erreichen;
- Als kommunikationsstarke, sozialkompetente und loyale Persönlichkeit arbeiten Sie gerne im Team;
- Sie können sich in einem französisch geprägten Arbeitsumfeld integrieren;
- Gute Kenntnisse der englischen Sprache sind notwendig;
- Diese Position erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit in Süddeutschland und zum Hauptsitz nach Frankreich.

Die Stelle ist im Homeoffice in Deutschland zu besetzen, idealerweise im Raum München oder auch in Bayern oder Baden-Württemberg.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter Referenz-Nummer **DF ASM Hydro**.

IMS International Management Services

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com

www.ims-mgt.com

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg

Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.
IMS est une SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947