

Unser Auftraggeber ist ein europäisches, mittelständisches, innovatives Unternehmen, Marktführer auf dem Gebiet der Verbundmembranen und Compositmaterialien. Das Unternehmen entwickelt ein komplettes und globales Angebot, das den Herausforderungen des nachhaltigen Bauens entgegenkommt: Überwachung des Energieverbrauchs, Schutz und Erneuerung von Ressourcen, modernes Design. Als Erfinder einer innovativen Technologie zur Herstellung neuartiger, flexibler Verbundstoffe, konzipiert die Gruppe Materialien für diverse Einsatzbereiche: Architektur und Bau (Leichtbau, Sonnenschutz, akustische Lösungen, Dichtungsschichten), Spezialmaterialien (Umweltindustrie, Energierohstoffe), neuartige Gewebe für den Konsumbereich (Outdoor Möbel, Markisen, visuelle Kommunikation).

Die Produktionsstätten in Europa (Frankreich, Italien, Schweiz) sind darauf ausgelegt, den Kunden optimale und kundenspezifische Lösungen zu bieten, ausgehend von der Formulierung der Rohstoffe bis hin zum Recycling der Produkte am Ende ihres Lebenszyklus.

Mit Niederlassungen in den USA, Japan, Hongkong, Brasilien, Spanien, Türkei, China, Singapur und Dubai sowie über 100 Vertriebspartnern und 140 Handelsvertretungen ist der Konzern weltweit präsent und erwirtschaftet mit seinen 600 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 140 M€, davon 77 % im Export.

Der deutsche Markt wird von einem eigenen Verkaufsteam bestehend aus 15 Mitarbeitern bearbeitet. Zur Verstärkung des deutschen Teams sucht das Unternehmen eine(n)

Key-Account-Manager / Vertriebsleiter Deutschland (w/m)

Produktsegment « Sonnenschutz »

Dem Country Manager DACH unterstellt, sind Sie verantwortlich für die Betreuung des Produktsegments Sonnenschutz auf dem gesamtdeutschen Markt. Sie sorgen für den operationellen Auf- und Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit bestehenden Kunden und Großkunden (Hersteller Sonnenschutz-Industrie) und unterstützen, animieren und organisieren Vertriebspartner, deren Verkaufsorganisationen, Entscheidungsträger wie Architekten, etc... Sie stützen sich ebenfalls auf die firmeneigene Vertriebsmannschaft in Deutschland.

Die Analyse und Bewertung strategischer Optionen zur Weiterentwicklung der Produkte gehört ebenso zu Ihren Aufgaben wie das Identifizieren neuer Projekte, die Neukundengewinnung, die Erschließung neuer Vertriebskanäle und Märkte. Sie analysieren und erkennen Kunden-/Marktbedürfnisse sowie Tendenzen, erarbeiten Strategien um diese effizient zu entwickeln.

Weiterentwicklungsmöglichkeit zum Country Manager oder EMEA Sales Manager für Sonnenschutz.

Ihr Profil

- Sie haben gehobene BtoB-Vertriebserfahrung, sind „Animateur“ und Business Developer im Bereich Sonnenschutz und/oder ähnlichen Bereichen und kennen das Umfeld und die Hersteller der Sonnenschutz-Industrie (Groß- und Kleinbetriebe), Handelspartner, Auftraggeber, Entscheidungsträger wie Architekten, sowie Benutzer/Endkunden;
- Als unternehmerisch denkender Visionär, arbeiten Sie selbstständig und « hands-on », bringen analytische Fähigkeiten mit und haben eine strategische Vorgehensweise, Sie schöpfen Ihre Motivation in der Herausforderung und im Erfolg;
- Sie sind ein Teamplayer, haben gute Kommunikationsfähigkeiten und Verhandlungsgeschick, Sie sind organisiert und stressresistent;
- Durch Hartnäckigkeit, Mut, Großzügigkeit und Bescheidenheit entsprechen Sie ausgezeichnet den Wertvorstellungen des Unternehmens;
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind erforderlich, Französisch wäre ein Plus;
- Diese Stelle ist im Homeoffice in Deutschland zu besetzen und erfordert eine regelmäßige, bundesweite Reisetätigkeit;

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen und anspruchsvollen Aufgabe mit exzellenten Weiterentwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme per Email unter der **DF Sonnenschutz**.

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.