

Unser Auftraggeber entwickelt und vertreibt seit über 50 Jahren professionelle Befestigungstechnik, Verbindungselemente und Drehteile. Die komplette und breite Produktpalette bietet sowohl geeignete Standardlösungen für Anwendungen in der Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung als auch Sonderlösungen, die dank der eigenen Produktentwicklung den Kunden- und Lösungsanforderungen optimal angepasst werden.

Das französische Unternehmen ist durch eigene Niederlassungen und Handelspartner international aufgestellt, wobei Frankreich und Deutschland sowie allgemein Ost- und Südeuropa die Hauptabsatzmärkte darstellen. Das Unternehmen erwirtschaftet einen Gesamtumsatz von ca.15 M€ mit sehr guter Rentabilität. Die deutsche Niederlassung erwirtschaftet mit 8 Mitarbeitern ca. 10 % von dem Gesamtumsatz des Unternehmens (1,5 M€), wobei das Potential bei ca.4-5 M€ liegt. Die Rentabilität ist ausgezeichnet. Der heutige Niederlassungsleiter wird kurzfristig in den Ruhestand gehen und im Rahmen der Nachfolgeregelung sowie zum weiteren Ausbau der Aktivitäten auf dem deutschen Markt sucht unser Kunde eine(-n)

Verkaufsleiter und Leiter Business Development späterer Niederlassungsleiter (m/w)

Der Geschäftsführung in Frankreich unterstellt, sind Sie verantwortlich für den Vertrieb und den massiven Ausbau des Absatzes in Deutschland. Sie übernehmen die bereits laufenden Projekte und betreuen bestehende BtoB-Vertriebspartner und Schlüsselkunden (insbesondere in der Automobil-, Elektronik- und Möbelindustrie).

Sie managen die Vertriebsmannschaft (3 Innendienst-Sales) sowie den technischen Support in Deutschland. Sie sorgen für den massiven Aus- oder Umbau dieser Vertriebsorganisation, entwickeln dazu die effizienteste Strategie und setzen diese zielorientiert um.

Sie sind der Garant für die Einhaltung Ihrer Budgetvorgaben (Umsatz, Rentabilität), kümmern sich um Vertragsverhandlungen, Produktschulungen, Kundenberatung, Marketing, Reporting, usw. Sie analysieren und erkennen Marktbedürfnisse und setzen die von Ihnen erstellten strategischen Aktionspläne um. Innerhalb der nächsten 1-2 Jahre übernehmen Sie die Leitung der Niederlassung (8-10 Mitarbeiter).

Ihr Profil:

- Sie sind die dynamische, ambitionierte, unternehmerisch denkende Vertriebspersönlichkeit (Gebietsverkauf, Key-Account oder Verkaufsleiter) mit ausgezeichneten Verhandlungsfähigkeiten, die Lust und Freude an einer herausfordernden, selbständigen und verantwortungsvollen Aufgabe hat;
- Durch Ihre langjährige Tätigkeit im BtoB-Vertrieb haben Sie Erfahrung im Umgang und in der aktiven Betreuung von BtoB-Vertriebspartnern und Großkunden;
- Sie bringen Marktkenntnisse aus dem Umfeld Schrauben, Befestigungstechnik, Verbindungselemente oder aus einem sehr ähnlichen Bereich mit (Beschlüge, industrielle Verbrauchsgüter, usw.);
- Sie haben bereits oder möchten im nächsten Schritt eine kleine Verkaufsmannschaft managen und erweitern bzw. zu einem effizienten Team umbauen;
- Sie arbeiten zielorientiert, sind verhandlungssicher, kreativ, organisiert und haben Durchsetzungskraft;
- Sehr gute englische Sprachkenntnisse sind unbedingt erforderlich, Französisch wäre ein Plus;

Standort des Unternehmens ist Baden-Württemberg, die Stelle kann teilweise auch vom Homeoffice aus ausgeführt werden.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen und anspruchsvollen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme, wenn möglich per Email, unter der Referenz **DF Befestigung VL**.

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.