

Unser Auftraggeber gehört zu einer deutschen, familiengeführten Firmengruppe mit 10 Produktionsstätten und mehr als 1600 Mitarbeitern weltweit, die einen Gesamtumsatz von 310 M€ erwirtschaften. Der Konzern gilt seit 1947 als feste Größe in der Gummi-Fachwelt und hat sich seitdem durch eine breite Produktpalette, durch Spezialisierung, durch hochwertige Produkte und zukunftssträchtige Entwicklungen zu einem unersetzlichen Partner für alle kautschukverarbeitenden Branchen etabliert.

Die Kernkompetenz einer der Geschäftsbereiche liegt in der Herstellung von Elementen für die „Verbindung von Schiene und Straße“. Insbesondere handelt es sich um zwei Einsatzbereiche: Bahnübergangsbeläge und Gleisdämmsysteme, die von Eisenbahngesellschaften, Straßenbahnbetrieben, Städten und Generalunternehmern in der ganzen Welt verarbeitet und angewendet werden. Innovation, Kundenzufriedenheit und Dienstleistungen gehören zur Firmenphilosophie. Dieser Geschäftsbereich wurde 1968 gegründet und ist heute mit 140 Mitarbeitern in über 50 Ländern aktiv, wobei Europa das Hauptabsatzgebiet ist.

Im Zuge des starken Wachstums im Geschäftsbereich "Schall- und Erschütterungsschutz", sucht das Unternehmen seinen

Bereichsleiter (m/w)

angehende oder erfahrene Führungskraft für das bestehende 5-köpfige Team

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für den europaweiten Ausbau dieses Geschäftsbereiches und berichten direkt an den Vertriebsleiter der Gruppe. In erster Linie sorgen Sie operativ und „hands-on“ für den zügigen und massiven Ausbau der Vertriebsaktivitäten, der Marktpräsenz und des Umsatzes.
- Sie sind verantwortlich für die Betreuung der bestehenden und laufenden Projekte, Abnehmer und Partner, Schlüssel- und Großkunden sowie die Neukundengewinnung. Sie erhöhen kurzfristig die Marktpräsenz und steigern die Marktanteile insbesondere im Bereich der Vollbahnen, aber auch in Straßenbahn- und Nahverkehrsunternehmen in Deutschland und Europa.
- Sie stützen sich dabei auf Ihr Team von 5 Mitarbeitern (2 Vertriebsmitarbeiter, Innendienst, Technik). Zusammen mit der Vertriebsleitung optimieren Sie die Markteinführung, die Marketing- und Vertriebsstrategie.

Ihr Profil:

- Sie sind die dynamische, unternehmerisch denkende und autonome Vertriebspersönlichkeit, die Lust und Freude an einer herausfordernden, komplett selbstständigen und verantwortungsvollen Aufgabe hat;
- Sie haben entweder eine kaufmännische oder eine technische Ausbildung mit einschlägigen Erfahrungen im Vertrieb im Bahn- und Strassenbahn-Umfeld, idealerweise mit Produkten aus dem Schall- und/oder Erschütterungsschutz, Gleisbau, Infrastrukturprojekte.
- Sie bringen erste Führungserfahrung mit oder sind motiviert, sich diese kurzfristig anzueignen.
- Sie haben ein gutes Auftreten, sind verhandlungssicher, diplomatisch und haben Durchsetzungskraft. Sie besitzen ein hohes Maß an Eigeninitiative und Selbstständigkeit;
- Englisch beherrschen Sie fließend;
- Sie sind mobil für gezielte Reisen im ganzen Bundesgebiet und Europaweit;

Standort der Position ist Bayern, östlich von München.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme wenn möglich per Mail. Referenz **DD NF Schall**.

IMS International Management Services SAS

Madame Nathalie Faivre

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 1523 2050396
nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

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.