

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.

Im Rahmen seines Wachstums suchen wir für ihn nach einem

### **Verkaufsleiter und Leiter Business Development (m/w/n)**

späterer Niederlassungsleiter (m/w/n) am Standort Titisee, Baden-Württemberg.

#### **Ihre Aufgaben**

Der Geschäftsführung in Frankreich unterstellt, sind Sie verantwortlich für den Vertrieb und den massiven Ausbau des Absatzes in Deutschland und entwickeln dazu die effizienteste Strategie und setzen diese zielorientiert um. Sie übernehmen die bereits laufenden Projekte und betreuen bestehende BtoB-Vertriebspartner und Schlüsselkunden (insbesondere in der Automobil-, Elektronik- und Möbelindustrie). Sie managen die Vertriebsmannschaft (2 Sales, 3 Innendienst-Sales) sowie den technischen Support in Deutschland.

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: Wir suchen nach jemandem, der seinen Wohnsitz dort hat oder diesen in die Nähe verlagert.

Bei Interesse an dieser Vakanz senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung unter Angabe der Referenz **DF NF VL** zu.

**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.