

zielorientiert
mittelstandserfahren
pragmatisch
empathisch

Sind das die Attribute, die man mit Ihrer Person verbindet? Dann sollten wir uns kennen lernen.

Unser mittelständischer Kunde mit Firmensitz in NRW produziert hochwertige Metall-Produkte für Kunden z.B. aus der Bau- und Elektro-Industrie sowie Lager-, Förder- und Klimatechnik. Die Unternehmensgruppe blickt auf langjährigen Erfolg am Markt zurück, beschäftigt aktuell um die 150 Mitarbeiter an zwei Standorten und zeichnet sich aus durch eine durchweg positive Ertragslage und Wachstumsorientierung. In seiner Branche gehört unser Klient aufgrund des hohen Qualitätsanspruches und des ausgeprägten Kundenfokus zu den führenden Playern am Markt.

Im Zuge einer geplanten Nachfolgeregelung suchen wir Sie als

Leitung Vertrieb & Key Account Manager (m/w)

Ausgehend von einem noch einzuführenden CRM-System definieren Sie zusammen mit Ihrem Team ein zukunftssträchtiges Produktportfolio, Key Account Kunden und neu zu erschließende Vertriebswege und -regionen. Top-Kunden betreuen Sie persönlich, nachhaltig und zukunftsorientiert. Die Positionierung als Qualitätsführer bauen Sie konsequent aus und verantworten auch die damit verbundenen Branding-, Preis- und Marketing-Maßnahmen. Unterstützt werden Sie in dieser herausfordernden Aufgabe durch ein 10-köpfiges Mitarbeiter-Team im Außen- und Innendienst. Als Führungskraft sind Sie Motivator und Impulsgeber, für die Geschäftsführung sind Sie Sparringspartner und Berater in übergeordneten Unternehmensentscheidungen.

Wir erwarten von Ihnen eine abgeschlossene technische/betriebswirtschaftliche Ausbildung (Studium od. Berufsausbildung mit Zusatzqualifikationen) und Berufserfahrung in einer verantwortlichen Aufgabe im Vertrieb (B2B). Wir sind offen für Kandidaten, die aus der 2. Reihe heraus nun eine ganzheitliche Aufgabe übernehmen möchte. Fachliche Expertise ist wünschenswert im Bereich der Metallverarbeitung und -bearbeitung bzw. Werkstoffkunde. Wir erwarten von Ihnen ein breites Skillset von sowohl operativen, als auch konzeptionellen Kompetenzen. Zudem Pragmatismus, Belastbarkeit, Verantwortungs- und Entscheidungsbereitschaft sowie Zielorientierung. Sie vermögen es, Ihre Mitarbeiter/innen empathisch in Veränderungs- und Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen und von neuen Ideen zu begeistern. Gutes Englisch setzen wir ebenso voraus wie fundierte Kenntnisse über die Einsatz- und Gestaltungsmöglichkeiten von CRM- und ERP-Systemen.

Bewerbungen schicken Sie bitte per E-Mail an vertriebsleitung@taskforce.net oder per Post an taskforce AG, Büro Münster, Dr. Susanne Ribbert, Am Mittelhafen 10 – upper level, 48155 Münster.