

SPEZIAL-FAHRZEUGBAU

Das Unternehmen: Als traditionsreiche, mittelständische, erfolgreiche Unternehmensgruppe befassen wir uns mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Silofahrzeugen. Innovation, Qualität sowie ein international aufgestellter Vertrieb sind die Fundamente unseres Wachstums und Erfolges. Im Rahmen des mittelfristig anstehenden Generationswechsels wollen wir rechtzeitig eine reibungslose **Nachfolgeregelung** sicherstellen. Unser Firmensitz befindet sich im Badischen.

Ass.d.VERKAUFSLEITERS

Die Aufgabe: In enger, fachübergreifender Zusammenarbeit mit den Bereichen E+K, Produktion und Marketing werden Sie unseren Verkaufsleiter Inland unterstützen. Das beinhaltet die integrative und motivierende Unterstützung von 4 Außendienstmitarbeitern sowie die persönliche Betreuung von Schlüsselkunden eines Händlernetzes als auch ausgewählter Schlüsselkunden.

Die qualifizierte Erstellung von Marktanalysen, die Planung, Vorbereitung und Durchführung von verkaufsfördernden Aktionen, Mitarbeit bei der Konzeption und Bereitstellung von Verkaufsunterlagen, das Einbringen von Impulsen für die Produktentwicklung. Darüber hinaus werden Sie aktiv bei der Budget-, Abatz-, Umsatz-, und Ertragsplanung mitarbeiten.

Ass.d.EXPORTLEITERS

Die Aufgabe: Sie unterstützen unsere Absatzmittler im Ausland, akquirieren und betreuen Schlüsselkunden. Darüber hinaus befassen Sie sich mit der Erschließung neuer Märkte sowie der Rekrutierung weiterer Händler. Im Rahmen systematischer Markt- und Wettbewerbsbeobachtung geben Sie wichtige Impulse für die Produktentwicklung.

Die Profile: Auf der Basis einer fundierten technischen Ausbildung – idealerweise im Maschinenbau – verfügen Sie über mehrjährige Erfahrung im Vertrieb bzw. Export technischer, erklärungsbedürftiger Investitionsgüter.

Diese Aufgaben erfordern erfahrene Netzwerker und Beziehungsmanager, die es verstehen, Mitarbeiter synergetisch in kooperativen Teams zu integrieren, Menschen zu führen, Beziehungen aufzubauen und nachhaltig zu pflegen. Wir legen besonderen Wert auf integere Persönlichkeiten, die sich durch eine unternehmerische Einstellung, Kontinuität, Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit auszeichnen. Kreativität, Eigeninitiative, Systematik, Effizienz sowie die Fähigkeit erfolgreich zu verkaufen zählen zu Ihren Stärken. Verhandlungssicheres Englisch ist für die Exportfunktion unabdingbar, weitere Sprachkenntnisse wären vorteilhaft.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte unter Angabe Ihrer Einkommensvorstellung an die Unternehmensberatung Dreßen, die Ihnen auch zur telefonischen Vorabinformation zur Verfügung steht. Postfach 51 04 21, 76193 Karlsruhe, Tel: 0721/694001.



Bernd Dreßen Consultants