

Für diese Position arbeiten wir in Kooperation mit unserem Schwesterunternehmen Anthropos Personalberatung GmbH.

Vertriebsleiter (m/w/d) **- mit Prokura -**

Unternehmen:

Unser Klient, ein innovatives Familienunternehmen mit Sitz in der Rhein-Main-Neckar-Region, betreut seine Kunden seit knapp 40 Jahren mit den modernsten Technologien rund um das Dokumentenmanagement. Es bietet seinen Kunden die ideale Lösung zur Digitalisierung von Geschäftsprozessen.

Aufgaben:

- Fachliche und disziplinarische Führung der Vertriebsmitarbeiter mit perspektivischem Aufbau von weiterem Personal
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Maßgebliche Beteiligung an der Gesamtentwicklung des Unternehmens
- Erster „Vertriebler“ bei Bestandskunden und Unterstützung bei komplexen Projekten
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung; daraus abgeleitet Maßnahmen zur Neukundengewinnung
- Führen von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungen (nicht nur Produkthanbieter sein, sondern ganzheitlichen Lösungsansatz anbieten)
- Förderung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter; Unterstützung dieser bei der operativen Vertriebsarbeit
- Kontinuierliches Controlling und Optimierung der vertrieblichen Arbeitsabläufe unter Beachtung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen

Kandidatenprofil:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium (technisch oder betriebswirtschaftlich mit praktischer Erfahrung in einer technisch orientierten Dienstleistung)
- Erste Führungserfahrung
- Langjährige Vertriebserfahrung in beratungs- und anwendungsorientierten Leistungsfeldern; idealerweise im Umfeld erklärungsbedürftiger, komplexer Dienstleistungen oder Produkte
- Hohe Affinität zur Digitalisierung von Prozessen

- Ausgewiesene Erfahrung mit Warenwirtschaftssystemen
- Exzellente Kenntnisse im Projektmanagement
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Souveräne Persönlichkeit, die Bodenständigkeit und Weltoffenheit verbindet
- Unternehmerisches Denken, Authentizität, Macher-Mentalität und Überzeugungskraft, gepaart mit Kommunikations-/Organisationsstärke und außerordentlichem Engagement
- Motivierender und inspirierender Teamplayer
- Kontaktfreudigkeit und guter Netzwerker
- Vertrieb als Beziehungsmanagement – Dienst leisten
- Zielstrebig; Anspruch die Dinge zum Abschluss zu bringen
- Verhandlungssicherheit und hohes Maß an Kundenorientierung
- Ganzheitlicher Denker; Ideenstarker Impulsgeber
- Pragmatische Hands-on-Mentalität; Treiber des Geschäfts
- Ergebnis-, prozess- und lösungsorientiertes Arbeiten
- Hohe Leistungsbereitschaft

Ihre Ansprechpartnerin für diese Stelle ist Yasmin Köhler unter 0621 - 410739 40.

Wenn Sie sich in den oben genannten Punkten wiederfinden und Sie Ihren nächsten Karrieresprung aktiv vorantreiben möchten, dann bewerben Sie sich direkt unter bewerbung@metropolheads.de. **Vertraulichkeit** und **Diskretion** sind für uns eine absolute Selbstverständlichkeit.