

Unser Klient versteht sich seit 50 Jahren als führender Anbieter von innovativen und umweltfreundlichen Produkten mit zukunftsweisender Akkutechnologie für den Wein-/ Obstbau und die Grünanlagenpflege. Als französisches Vorzeigeunternehmen mit rund 2.000 Mitarbeitern und weltweit über 800 Vertragshändlern, bietet er ein breites Sortiment für Gartenlandschaftsbauer und Kommunen an. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung für den Vertriebsstandort Deutschland beraten wir ihn bei der Suche nach einem

Vertriebsleiter (m/w/d)

ZIELSETZUNG

- Erarbeitung und Umsetzung der Vertriebskonzepte für die Vertriebskanäle Motoristen, Landmaschinenhandel und Direktkunden in Deutschland
- Steigerung der Vertriebsleistung und Vertriebseffizienz im Händlernetzwerk
- Führung und Weiterentwicklung vom Vertriebsteam auf Augenhöhe und mittels einheitlicher Prozesse

AUFGABEN

- Führung und Unterstützung der Vertriebsorganisation mit dem aktiven und Ausbau des Key-Accounts-Geschäfts
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebskonzepten für ein Händlerbezogenes „Potential-Management“ unter Berücksichtigung der Konsumentenwünsche, Wettbewerbssituation sowie internen und externen Ertragsvorstellungen
- Betreuung und Ausbau des bundesweiten Key-Account-Geschäfts
- Entwicklung und Umsetzung der kundenspezifischen Jahresbudgets mit KPI-Zielen und definierten Maßnahmen in Abstimmung mit der Geschäftsleitung bei voller Verantwortung
- Regelmäßige Soll-Ist Analysen und Forecast Bestimmung für eine weitsichtige Zielerfüllung
- Erkennen von Marktdynamiken und neuen Trends und daraus resultierende Maßnahmen in Absprache und Zusammenarbeit mit den relevanten Abteilungen
- Erstellung und Aktualisierung der Verkaufsmengen-Planung im Sortiments- und Aktionsgeschäft als revolvierender Absatzplan in enger Abstimmung mit dem Marketing
- Führen von Preis- und Konditionsverhandlungen, insbesondere zu Verbänden

IDEALER KANDIDAT

Fachliche Qualifikation:

- Kaufmännische Ausbildung oder BWL-Studium erfolgreich abgeschlossen
- Erfahrene Führungskraft mit effektiver Außendienstführung (fachlich und disziplinarisch)
- Praktische Vertriebswegerfahrung im Handel mit operativer Budgetverantwortung
- Produktbezug zu technischen Konsumgütern generell
- Netzwerker im Handel und bei deren Entscheidern auf der Arbeitsebene
- Hohe Reisebereitschaft national
- Fließende englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit der betriebswirtschaftlichen Zahlenwelt über MS-Office-Produkte, ERP und CRM (idealerweise Sales Force)

Persönlichkeit:

- Authentische und selbstbewusste Persönlichkeit
- Ausgeprägte persönliche Tugenden wie z. B. Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit
- Stark in Kommunikation und Empathie
- Analytische Fähigkeiten („Kopf-gesteuert“)
- Pragmatischer und führungsstarker Umsetzer
- Eigeninitiativ und hartnäckig
- Kontaktstarke Persönlichkeit („Vollblut-Verkäufer“)
- Gute Netzwerkfähigkeiten
- Teamplayer mit Durchsetzungsvermögen
- Übernimmt Verantwortung für Ergebnisse
- Problemlöser mit hoher Kundenorientierung
- Hohe Ziel- und Lösungsorientierung
- Ehrgeizig und anspruchsvoll hinsichtlich des Ergebnisses
- Sehr guter Zugang zur betriebswirtschaftlichen Zahlenwelt
- Prozessorientiert mit klaren Prioritäten, auch bei hoher Unternehmensdynamik
- Nachhaltiges Denken für das Gesamtunternehmen

Ihre Ansprechpartnerin für diese Position ist **Johanna Josenhans**. Sie erreichen Frau Josenhans unter der Telefonnummer 0621 – 410739 00.

Wenn Sie sich in den oben genannten Punkten wiederfinden und Ihren nächsten Karrieresprung aktiv vorantreiben möchten, dann sollten wir uns kennenlernen.

Ihre aussagekräftige Bewerbung können Sie direkt über bewerbung@anthropos-gmbh.de an uns senden.

Vertraulichkeit und Diskretion ist für uns eine absolute Selbstverständlichkeit.