

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. Zum weiteren Ausbau unterstützen wir es bei der Suche nach einem

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

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

IDEALER KANDIDAT

Fachliche Qualifikation:

- 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

Persönlichkeit:

- 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 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.