



ARNDT MANAGEMENT CONSULTING

Telefonieren Sie auch am Samstag/Sonntag 17.00 bis 19.00 Uhr

Herausforderung in einem internationalen und professionellen Umfeld

Vertriebsleiter Region DACH/ Geschäftsführer in spe (m/w)

Führender Anbieter von Dosier- und Mischtechnik zur Verarbeitung von Flüssigkunststoffen

Sie sind ausgewiesener Material- und Anwendungsexperte mit mehrjähriger Berufserfahrung im Bereich Kleb- und Dichtstoffe und bringen eine Affinität zu betriebswirtschaftlichen Fragestellungen mit? Sie verfügen über ein abgeschlossenes technisches Studium oder über eine vergleichbare Ausbildung? Sie weisen mehrjährige Erfahrung im erfolgreichen Vertrieb von Investitionsgütern im Projekt- und Anlagengeschäft sowie eine ausgeprägte Präsentationsfähigkeit mit verhandlungssicherem Englisch auf? Neben einer hohen Verkaufs-, Kunden sowie Ergebnisorientierung verfügen Sie darüber hinaus über unternehmerisches Denken und Handeln sowie ein sicheres und überzeugendes Auftreten. Sie sind eine ziel- und ergebnisorientierte Persönlichkeit, die eine effiziente, selbständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise besitzt. Reisen liegt Ihnen im Blut und gibt Ihnen den Ansporn, den Umsatz weiter zu erhöhen. Wenn Sie als umsetzungsstarke Vertriebspersönlichkeit die Gelegenheit für Ihre berufliche Weiterentwicklung nutzen möchten, dann lesen Sie bitte:

Wir gehören zur Gruppe eines international marktführenden Herstellers von technologisch hochwertigen Geräten und Anlagen zum Auftragen von Nass – und Pulverlacken, Farben und flüssigen Materialien auf Oberflächen.

Als einer der führenden Anbieter im Bereich von Dosier – und Mischtechnik zur Verarbeitung von Flüssigkunststoffen haben wir uns als weltweites Competence Center für Kleben und Dichten am Markt positioniert und sichern diese Stellung sowohl

durch unsere herausragende Innovationsfähigkeit als auch durch unser fachliches Know-how.

Dazu suchen wir Sie zunächst als Leiter Vertrieb. In dieser Funktion leiten Sie den gesamten Vertrieb in den Regionen DACH - inklusive Planung und Controlling der Umsatz- und Kostenziele. Sie führen das gesamte Verkaufsteam und verantworten den Ausbau sowie die Steuerung von Vertriebsstrategien und -strukturen in der Region. Das Mitwirken bei der Erschließung neuer Märkte durch Wettbewerbsanalysen und intensive Marktbeobachtungen gehören genauso zu Ihren Aufgaben wie die Unterstützung bei Neukundengewinnung sowie die Pflege der Bestandskunden.

Nach erfolgreicher Einarbeitung und Bewährung in der Position der Vertriebsleitung DACH ist die Berufung zum/ zur Geschäftsführer/in möglich.

Mehr zu dieser Position und über das Umfeld erfahren Sie vorab telefonisch von Herrn Reinhold Arndt. Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com – unter Benennung unserer **Kennziffer AR 1787** – bitte mit Angaben zu Ihrer Einkommenserwartung, Mobilität und Verfügbarkeit. Selbstverständlich wird Herr Arndt Ihre eventuellen Sperrvermerke strengstens beachten und für die Einhaltung der notwendigen Diskretion sorgen.

ARNDT MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Beethovenplatz 1-3 □ D-60325 Frankfurt a.M. □ Telefon +49 (0) 69 / 9 74 67-136

<http://www.infoarndt.com> □ info@arndt-management-consulting.com