



Das Unternehmen:

Unser Kunde ist ein nationaler Entwickler und Hersteller von bauchemischen Produkten für das Handwerk. Seit nahezu einhundert Jahren im Familienbesitz produziert man auf höchstem Qualitätsniveau und vertreibt seine Produkte über den Fachhandel. Die Anwendung fokussiert sich insbesondere auf Balkone, Dächer und Fußböden.

Im Zuge einer langfristig geplanten Nachfolgeregelung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Vertriebsleiter (m/f/x)

mit direkter Berichtslinie an den Geschäftsführer und Inhaber des Unternehmens.

Dienstsitz: Köln-Düsseldorf

Reisetätigkeit: Deutschland, >50%

Geboten werden:

- Mittelständisches Familienunternehmen mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und einem ausgezeichneten Betriebsklima mit wertschätzendem Umgang („Wirkgefühl“)
- Spannende und herausfordernde Tätigkeit bei einem wachstumsstarken Qualitätsführer mit langjähriger stabiler Kundschaft
- Sicherer Arbeitsplatz mit attraktiver Bezahlung, Firmenwagen, guten Sozialleistungen und attraktiven Benefits

Ihre Aufgaben:

- Fachliche und disziplinarische Führung und Entwicklung der Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst mit Umsatzverantwortung im zweistelligen Mio.-Bereich
- Entwicklung, Umsetzung und Einhaltung von Vertriebs- und Verkaufsstrategien zusammen mit dem Fachhandel inkl. der Führung von Jahresgesprächen
- Unterstützung und Begleitung des Außendienstes bei Verkaufsaktivitäten und Akquise zum Auf-/Ausbau langfristiger Beziehungen
- Planung und Durchführung von Mitarbeiter- und Kundenschulungen
- Weiterentwicklung des Vertriebscontrollings (inkl. Markt- und Potentialanalysen) und des Berichtswesens (Monats-/Jahresumsätze)
- Aktives Schnittstellenmanagement innerhalb der Geschäftsleitung (intern) sowie zu Fachhandelspartnern (extern)



Ihr Profil:

- Leidenschaft für das Handwerk und den (Fachhandels-)Vertrieb
- Mehrjährige Berufserfahrung (inkl. Personalverantwortung), vorzugsweise bei einem inhabergeführten Unternehmen mit Bezug zum Handwerk oder des Baugewerbes
- Gutes Verständnis für traditionelles Marketing sowie Kundenbindungskonzepte
- Kommunikationsstarke, durchsetzungsfähige Persönlichkeit mit zielstrebigem, strukturierter Arbeitsweise („Hands-On“)
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprache wünschenswert

Und? Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann richten Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (ohne Anschreiben) bitte an:

Grünewald Consulting GmbH

Herr Cedric Schütz
Grünewalder Str. 29-31
42657 Solingen
Germany

E-Mail: schuetz@gruenewald-consulting.de

Internet: www.gruenewald-consulting.de



Das Unternehmen Grünewald Consulting unterstützt als international tätige Personal- und Managementberatung namhafte Unternehmen in allen Fragen des Personalmanagements.