

Systemlösungen für B2B im HR-Bereich

Ihr künftiger Arbeitgeber:

Unser Auftraggeber ist ein eigentümergeführtes, profitables und stetig wachsendes Unternehmen. Er zählt zu den **marktführenden Anbietern** in seinem Bereich.

Als Systemhaus (HW+SW sowie SaaS) bietet er **integrierte Komplettlösungen für Zeit- und Zutrittsmanagement, BDE sowie Personaleinsatzplanung**. Seine Wachstumsraten waren in seiner Kernregion in den vergangenen Jahren zweistellig. Selbst im Krisenhalbjahr 2020 ist unser Auftraggeber weitergewachsen und dessen Zahlen liegen über dem Plan. Im Zuge einer Nachfolgeregelung, suchen wir für die Niederlassung Stuttgart (in direkter Nähe zur A8 / A81 westlich von Stuttgart) - zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie, den fachlich und persönlich überzeugenden, agilen und führungs-erfahrenen Vertriebsprofi als Niederlassungsleiter. Damen und Herren sind uns gleichermaßen willkommen.

Leitung Vertriebsniederlassung Stuttgart

Ihr Aufgaben- und Verantwortungsrahmen:

Als „Kopf und Motor“ der Niederlassung erkennen Sie die Marktchancen, definieren Sie die Absatz-, Umsatz- sowie Ergebnisziele und setzen diese mit Ihren KollegINNen erfolgreich um. Zu Ihren Aufgaben zählen insbesondere:

- Profit/Loss-Verantwortung für die Vertriebsniederlassung Stuttgart
- Fachliche und disziplinarische Führung der mehr als 15 KollegINNen (Servicetechniker, Vertriebsmitarbeiter sowie Mitarbeiter im Backoffice)
- Erstellung der jährlichen Verkaufsbudgets
- Neue Erschließung von Kunden und Marktbereichen
- Bearbeitung Ihres eigenen Vertriebsgebietes
- Akquisition und Betreuung der OEM Kunden
- Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtung
- Erschließung alternativer Vertriebswege

Ihre Qualifikation:

Am besten passen Sie, wenn Sie im aufgezeigten Bereich beruflich zu Hause sind oder in **artverwandten Bereichen** (B2B, insbes. ERP-Systeme, Warenwirtschaftssysteme, CRM) bereits über umfassende Erfahrung im Vertrieb verfügen. Darüber hinaus zeichnen Sie Ihre bisherigen, nachweisbaren Vertriebsfolge aus und empfehlen Sie.

Auf der Basis einer kaufmännischen und/oder technischen Ausbildung haben Sie sich zielgerichtet weiterqualifiziert. Den routinierten Umgang mit den gängigen Software- und Kommunikations-Tools sowie CRM-Systemen betrachten wir als eine Selbstverständlichkeit.

Ihr Profil:

Sie sind nicht nur Vertriebler durch und durch, sondern verfügen auch über Führungsstärke und wollen künftig auch Verantwortung für ein Team übernehmen. Ihre Persönlichkeit ist geprägt durch ein hohes Maß an Selbständigkeit, Engagement sowie Motivations- und Kommunikationsstärke. Ihr gewinnendes und sicheres Auftreten überzeugt Kunden und KollegINNen.

Ihre Bewerbung:

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Ihren CV/Lebenslauf sowie Ihre Dokumente senden Sie unter der **Projekt-nummer 9240720** an uns als beauftragte Beratungsgesellschaft: personal@kohlerundkollegen.com.

Ihr Berater, Herr Karl F. Kohler, wirkt im Rahmen seines Mandats bei der Besetzung dieser Position mit und wahrt jede von Ihnen gewünschte Diskretion. Auch **außerhalb der klassischen Bürozeiten** erreichen Sie Herrn Kohler unter **0171 / 1 42 62 25**. Die Berücksichtigung evtl. Sperrvermerke ist dabei selbstverständlich. Weitere Informationen finden Sie unter: www.kohlerundkollegen.com