



Im Kundenauftrag suchen wir kurzfristig einen persönlich und fachlich hoch qualifizierten

Fest- anstellung	Head of Sales DACH (m/w/d)
---------------------	-----------------------------------

Unser Mandant ist ein international agierender B2B-Großhändler im Non-Food-Bereich. Die Position soll ab Sommer 2020 in Vollzeit besetzt werden. Es handelt sich um eine Vermittlung in Festanstellung.

Das Aufgabengebiet: **Festanstellung / Großraum Düsseldorf**

- Disziplinarische und fachliche Führung des Vertriebsteams DACH (ca. 60 Mitarbeiter, davon 7 Direct Reports) sowie volle Umsatz- und Ergebnisverantwortung für die DACH-Region (Umsatz im 2-stelligen Millionenbereich)
- Aktives Vorantreiben, (Weiter-)Entwicklung und operative Umsetzung der Vertriebsstrategie sowie Durchführung von Maßnahmen zur Wachstums- / Umsatz- und Ergebnissteigerung
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch Überprüfung, ggf. Neudefinition und Implementierung aller relevanten Strukturen und Prozesse, inkl. Erschließung neuer Marktpotentiale durch Ausweitung innerhalb der Region
- Coaching des Vertriebsteams und Implementierung entsprechender Maßnahmen, insb. im Bereich B2B-Direct zur Gewinnung von Key Account Neukunden sowie für den Auf- und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Erstellung von Forecasts, Reports sowie KPI gestütztes Monitoring der Umsetzungsmaßnahmen
- Reporting an den Chief Sales Officer

Sie bieten uns:

- Ein abgeschlossenes kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung in vergleichbaren Positionen mit weitreichenden Erfahrungen im B2B-Handelsumfeld mit nachweislichen Erfolgen in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Belegbarer Track record in der Umsetzung von Wachstumsinitiativen als Vertrieb- und Marketing-Führungskraft
- Operative Vertriebsexcellence und ein gutes Verständnis für digitale Beschaffungsprozesse (E-Procurement)
- Eine uneingeschränkt unternehmerische und international geprägte Grundhaltung
- Durchsetzungsvermögen sowie exzellente kommunikative und analytische Fähigkeiten
- Reisebereitschaft und fließende Englischkenntnisse

Wir bieten Ihnen:

- Eine attraktive Vergütung
- Ein spannendes und forderndes Betätigungsfeld mit überdurchschnittlichem Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Ein angenehmes Betriebsklima in einem leistungsorientierten Umfeld
- Eine langfristige Vollzeitstellung in einem erfolgreichen und innovativem Unternehmen
- Kontinuierliche Weiterbildung und Qualifizierung

Bei Interesse an diesem Mandat freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung.