



Im Kundenauftrag suchen wir einen persönlich und fachlich qualifizierten

Fest-  
anstellung

## Leiter Vertrieb – Industrielle Fördertechnik (m/w/d)

Unser Kunde ist ein erfolgreiches, familiengeführtes Industrieunternehmen mit Sitz im **Ennepe-Ruhr-Kreis**. Das Unternehmen ist auf die **Herstellung hochwertiger Förderkettensysteme** spezialisiert, die in verschiedenen Branchen wie u.a. der Zementindustrie eingesetzt werden. In den vergangenen Jahren wurden erhebliche Investitionen in den Maschinenpark getätigt, um Produktionskapazitäten und Effizienz kontinuierlich zu steigern.

Zur **gezielten Weiterentwicklung des Vertriebs** mit dem Ziel, Marktanteile durch gezielte **Neukundenakquise** im Endkundengeschäft sowie durch die **Pflege** bestehender **Kundenbeziehungen** auszubauen suchen wir eine **unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit Gestaltungswillen**. Es handelt sich um eine Vermittlung in Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

### Das Aufgabengebiet:

Festanstellung / Ennepe-Ruhr-Kreis

- Fachliche und disziplinarische Führung des Vertriebsteams (5 Mitarbeiter)
- Strategische und operative Verantwortung für den nationalen und internationalen Vertrieb, insbesondere mit Fokus auf Neukundenakquise im Endkundengeschäft sowie Ausbau der Zielbranchen (Holzindustrie, Zementindustrie, Klärwerke etc.)
- Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie zur Erschließung neuer Märkte und Zielgruppen (Ausbau der Märkte in FR/ES/AT/CH)
- Persönliche Betreuung von Schlüsselkunden sowie aktive Neukundengewinnung im Endkundensegment
- Führung und Ausbau des Vertriebsinnendienstes sowie Steuerung der Außendienstaktivitäten
- Auf- und Umbau moderner Vertriebsstrukturen und -prozesse (inkl. CRM, KPIs)
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung, Technik und Produktion

### Sie bieten uns:

- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte im Maschinen- oder Anlagenbau
- Nachweisbare Erfolge im Auf- oder Ausbau von Vertriebsorganisationen
- Führungserfahrung und ausgeprägte strategische Kompetenz
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Unternehmerisches Denken, Hands-on-Mentalität und Kundenorientierung
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher, weitere Fremdsprachen (FR/ES) von Vorteil
- Reisebereitschaft mind. 30 % (DACH und ggf. ausgewählte Exportmärkte)

### Was Sie erwartet:

- Ein gesund wachsendes Unternehmen mit hoher Investitionsbereitschaft
- Kurze Entscheidungswege, hohe Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Innovatives Umfeld mit technischem Fokus
- Attraktives Gehaltspaket und Firmenwagen