

Als beauftragte Unternehmensberatung suchen wir für unseren Kunden den Sales Manager (für wichtige Länder in Europa), Das Unternehmen/unsere Kundin blickt auf eine über 100-jährige Firmengeschichte zurück, in der sich das Familienunternehmen zu einem der großen internationalen Hersteller persönlicher Schutzausrüstung entwickelt hat. Heute verfügt unsere Kundin über langjährige Erfahrung in der Herstellung von Helmen für Brandbekämpfung und Rettungsdienste nach härtesten US-amerikanischen Standards. Hinzu kommen Produkte wie z.B. Wärmebildkameras und Atemschutz speziell für die Brandbekämpfung.

In der nachhaltig auf Wachstum ausgerichteten Unternehmensstrategie suchen wir den

## **Sales Manager Schutzausrüstung (m/w)**

**(für wichtige Länder in Europa)**

**Werden Sie Teil des zukünftigen Erfolgs!**

### **I. Aufgabengebiet:**

- Aufbau einer Vertriebsorganisation in priorisierten europäischen Regionen
- Schaffen einer stabilen strategischen Partnerschaft mit Key Accounts (Vertriebspartnern und/oder Endkunden), die zum Ausbau der Marktanteile führen
- Messen der aktuellen Umsätze mit Key Accounts und Entwickeln von Aktionsplänen zur Steigerung der Umsätze
- Verantwortung für die Entwicklung und Implementierung eines Key Account-Plans (Geschäftspotenzial, Kontaktlisten, Wettbewerbssituation, Wertversprechen und Aktionsplan)
- Organisation der für die Unterstützung des Key Account-Plans erforderlichen Ressourcen
- Führen komplexer Vertragsverhandlungen
- Entwicklung stabiler Beziehungen mit den Entscheidungsträgern beim Key Account, Schaffen und Identifizieren von Geschäftschancen
- Zusammenarbeit mit internen Ressourcen (z. B. Produktvertriebsspezialisten), um produkt- oder lösungsspezifische Geschäftschancen zu realisieren
- Kenntnis und Vermittlung von Branchentrends (Sicherheitsstandards, Änderungen bei Technologien usw.), Wettbewerbsstrategien und Produkttechnologien
- Beitrag zum Jahresbetriebsplan (Annual Operating Plan, AOP) und zum langfristigen Geschäftsplan (Long Term Business Plan, LTBP)
- Bereitstellen von Daten für den monatlichen Produktprognoseprozess

- Erreichen von Vertriebs- und Gewinnzielen für die einzelnen Geschäftsbereiche hinsichtlich der jeweiligen großen Accounts
- Durchführen und Ausarbeiten von Präsentationen, Vorschlägen und Plänen wie erforderlich
- Erkennen von Cross-Selling-Chancen
- Unterstützung und Koordination wichtiger Endkunden bei internationalen Standardisierungsprojekten/Ausschreibungen

Das Unternehmen bietet Ihnen eine attraktive Position in einem stetig wachsenden Umfeld. Sie haben interessante Gestaltungsmöglichkeiten für die internationalen Märkte und die Chance, als Teil unserer von flachen Hierarchien und offener Kommunikation geprägten Unternehmen zum weiteren Erfolg beizutragen. Verhandlungssicheres Englisch und Deutsch setzen wir voraus.

Wenn Sie die Herausforderung annehmen wollen, senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Ulrich Wagner

Personalberatung/Unternehmensberatung Wagner

Tel.: 0863873051

Mobil: 01728610155

e-mail: [wagner@HR-Beratung-Consulting.de](mailto:wagner@HR-Beratung-Consulting.de)

<http://personalberatung-wagner.de>