

WE CREATE CAREERS & DEVELOP COMPANIES



Vertriebsleiter (M/W/D)

Wenn Sie ein umsetzungsstarker Vertriebsprofi sind, der ein Team begeistern kann und Interesse an Wachstum hat, sind Sie hier richtig! Unser Mandant, ein mittelständisches Produktionsunternehmen in Baden-Württemberg, sucht einen Vertriebsleiter (m/w/d) zur Nachfolgeregelung. Sie erwarten ein Unternehmen von über 100 Mitarbeitern und die Möglichkeit, als Mitunternehmer zu agieren. Sie können maßgeblich dazu beitragen einen Marktführer zum Hidden Champion weiterzuentwickeln.

Standort: Baden-Württemberg **Beginn:** zum nächstmöglichen Zeitpunkt

IHRE AUFGABEN

- **Strategie und Führung:** Sie verantworten die strategische Steuerung von Vertrieb und Marketing, entwickeln innovative Vertriebsstrategien zur Umsatzsteigerung und gestalten die Neustrukturierung des Vertriebs zu einem aktiveren, analytischeren und kreativeren Ansatz
- **Performance Tracking:** Sie überwachen den Auftragseingang, führen Preiskalkulationen durch und sorgen dafür, dass das Unternehmen immer einen Schritt voraus ist
- **Zielsetzung und KPIs:** Sie setzen ambitionierte Ziele und bewerten regelmäßig die Leistung anhand zentraler KPIs, um das Wachstum des Unternehmens zu fördern
- **Key Accounts, Neukunden und Business Development:** Sie betreuen die wichtigsten Kunden und gewinnen gezielt neue hinzu, um das Portfolio zu erweitern
- **Teamführung:** Sie coachen und entwickeln ein Vertriebsteam von etwa 10 Mitarbeitern, motivieren sie zu Höchstleistungen und fördern ihre Fähigkeiten
- **Reporting:** Sie berichten regelmäßig über die aktuellen Entwicklungen an die Geschäftsführung und Gesellschafter und sorgen für Transparenz und Klarheit
- **Leadership:** Mit Ihrem Engagement, Ihrer Disziplin und Vision führen Sie das Vertriebsteam zu nachhaltigem Erfolg und setzen neue Maßstäbe

IHR PROFIL

- **Persönlichkeit:** Sie sind eine dynamische Macherpersönlichkeit mit starkem Durchsetzungsvermögen, umfassender Vertriebserfahrung und der Fähigkeit, erfolgreiche Strategien zu entwickeln und umzusetzen, um das Team zu motivieren, Umsatzziele zu erreichen und geschäftliche Herausforderungen effektiv anzugehen
- **Erfahrung:** Sie haben nachweisbare Erfolge im B2B-Vertrieb, insbesondere mit Key-Accounts und dem Mittelstand
- **Leitung:** Sie bringen mehrjährige Erfahrung in der Vertriebsleitung eines mittelständischen Unternehmens oder in einer ähnlichen Position mit
- **Expertise:** Sie sind ein Profi in der Implementierung und Optimierung von Vertriebsprozessen und -strukturen
- **Digital Native:** Sie sind versiert im modernen, digitalen B2B-Vertrieb (z.B. CRM, Vertriebscontrolling, Performance Marketing)
- **Leadership Skills:** Sie arbeiten stark zielorientiert und verfügen über ausgeprägte Führungsstärke, Begeisterungsfähigkeit, Empathie und Durchsetzungsvermögen
- **Kommunikation:** Sie haben exzellente Kommunikationsfähigkeiten und eine Hands-on-Mentalität

Unsere **Datenschutzhinweise** finden Sie unter https://www.division-one.com/public/d1_Datenschutzhinweis.pdf.

Indem Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Executive Summary, CV, Zeugnisse etc.) zusenden, stimmen Sie diesen zu.

Bitte beachten Sie, dass aus Sicherheitsgründen nur Dokumente im **PDF- und DOCX-Format** akzeptiert werden.

WE CREATE CAREERS & DEVELOP COMPANIES



- **Sprachkenntnisse:** Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift; gute Englischkenntnisse sind von Vorteil
- **Flexibilität:** Sie sind bereit, Vollzeit im Raum südlich von Stuttgart zu arbeiten

Wir freuen uns auf die Zusendung Ihres aussagekräftigen Profils unter Angabe Ihres frühestmöglichen Startdatums sowie der **Referenznummer B5259**.

Alina Unterthiner | Telefon: +49 711 310584-36 | E-Mail: unterthiner@division-one.com

Unsere **Datenschutzhinweise** finden Sie unter https://www.division-one.com/public/d1_Datenschutzhinweis.pdf.
Indem Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Executive Summary, CV, Zeugnisse etc.) zusenden, stimmen Sie diesen zu.
Bitte beachten Sie, dass aus Sicherheitsgründen nur Dokumente im **PDF- und DOCX-Format** akzeptiert werden.