



WIR SUCHEN:

HEAD OF CUSTOMER SUCCESS

VERTRIEBSLEITER EUROPA

(m/w/d)

Die KARL GEORG GROUP zählt europaweit zu den führenden Entwicklern und Herstellern von Kran- und Industriekomponenten und beliefert über 3.000 Kunden, Servicedienstleister und Anlagenbetreiber in 55 Ländern.

Kunden der KARL GEORG GROUP profitieren von einem sehr umfangreichen Produktportfolio bestehend aus Antriebskomponenten, Lastaufnahmemitteln, Schienenklemm- und Dämpfungssystemen bis hin zu einbaufertigen Hubwerkssystemen. Darüber hinaus schätzen Kunden die individuelle Lösungskompetenz bei anspruchsvollsten Projekten.

Die KARL GEORG GROUP investiert kontinuierlich in moderne Fertigungstechnik, die Ausbildung hoch qualifizierter Fachkräfte, sowie in ökologische und soziale Projekte. Nachhaltige und ressourcenschonende Entwicklungen sind wesentliche Kriterien bei unseren Investitionsentscheidungen.

Die Karl Georg GmbH ist Teil der KARL GEORG GROUP mit Sitz im Westerwald. In unserem Werk in Ingelbach-Bahnhof beschäftigen wir rund 120 MitarbeiterInnen. Seit über 40 Jahren beliefern wir namhafte Kranhersteller, Anlagen- und Maschinenbauer sowie Betreiber in Deutschland, Europa und Übersee.

IHRE ROLLE:

- Sie verantworten sämtliche Vertriebsaktivitäten und vertreten in dieser Funktion unser Unternehmen. Dies setzt ein umfassendes Wissen über unsere Produktangebote voraus.
- Sie recherchieren Erwartungen und Anforderungen unserer Kunden und erarbeiten passende Lösungen. Dies beinhaltet ggf. auch eine notwendige Anpassung der internen Prozesse.
- Sie tragen Personalverantwortung für das Vertriebsteam und stellen nach Bedarf geeignete Mitarbeiter ein.
- Sie entwickeln effektive Pläne, legen Vertriebsziele fest, analysieren die Vertriebsleistung und definieren zukünftige Vorgaben passend zu den Unternehmenszielen.
- Sie bauen Ihre Führungskompetenzen kontinuierlich weiter aus und bringen effektive Vertriebstaktiken in Ihrem Team zum Einsatz.
- Sie generieren Leads und pflegen Beziehungen zu bestehenden und neuen Kunden.

IHRE AUFGABEN:

- Sie erstellen eine Vertriebsstrategie zum Ausbau des Kundenstamms in Europa und in Einklang mit unserer globalen Wachstumsstrategie
- Sie treffen potenzielle Kunden und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf und führen Verhandlungen.
- Sie betreuen und steuern unsere im Außendienst tätigen Mitarbeiter
- Sie verfolgen, analysieren und kommunizieren relevante quantitative Kennzahlen und Branchentrends.
- Sie stellen Vertriebsmitarbeiter ein, legen Vertriebsziele fest, coachen Ihr Team und überwachen die Leistung.
- Sie identifizieren Wissenslücken im Team und erarbeiten mit der HR-Management einen Schulungsplan, um diese zu beseitigen.
- Sie halten regelmäßige Teambesprechungen ab, um sicherzustellen, dass geforderte Quoten und Standards eingehalten und die Vertriebsziele erreicht werden.
- Sie sind für die jeweiligen Monats- und Jahresreports im Vertrieb verantwortlich.

IHR PROFIL:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Marketing oder BWL oder mindestens 7 Jahre Erfahrung als Vertriebsleiter im Unternehmensumfeld
- Erfahrung in der Planung und Realisierung von Vertriebsstrategien
- Kommunikationsstärke, hohe soziale Kompetenz und Organisationstalent
- Hohe Kompetenz im Change-Management
- Exzellente Führungsqualitäten und Fähigkeit Andere zu motivieren
- Reisebereitschaft

WAS SIE ERWARTEN KÖNNEN:

- Spannendes und vielseitiges Aufgabengebiet
- Offene und kollegiale Unternehmenskultur
- Dynamisch wachsendes Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Freiraum zur selbständigen Organisation
- Krisensicherer Arbeitsplatz
- Aktuelle technische Ausstattung
- Shoppingcard + Bikeleasing

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Bewerbungen per E-Mail an:
bewerbung@karl-georg.de

IHR ANSPRECHPARTNER:

Michael Gulden:
T 02688 - 95 16 - 650

WO SIE UNS FINDEN:

Karl Georg GmbH
Karl-Georg-Straße 3
57612 Ingelbach-Bahnhof
www.karl-georg.de
info@karl-georg.de

