



AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

KREBS Consulting – der Name steht für über 10 Jahre Erfahrung in der Werkzeugbranche und herausragende Beratungsleistungen. Das Unternehmen vermittelt Mittelständigen- und Großunternehmen, aber auch Konzernen, Fach- und Führungskräfte bis hin zur Top Management Ebene im Vertrieb & Marketing, sowie beratend in strategischen und operativen Fragen zur Seite. Unsere Auftraggeber profitieren vom Know-how der Werkzeugbranche, sowie die individuelle Lösungsfindung. Die langjährige Branchenzugehörigkeit befähigt das Unternehmen erstklassige „Insiderberatung“ anzubieten, um somit unseren Klienten „Maßanzüge“ zu schneiden.

**DIE NR.1 DER UNTERNEHMENS- UND
PERSONALBERATUNG DER WERKZEUGBRANCHE**



Job. Business. Management.

KREBS Consulting

Verkaufsleiter Süddeutschland (m/w)

Firmenprofil

Unser Mandant ist ein global operierender Schleifmittelhersteller mit Sitz in Mitteldeutschland und zählt zu den fünf bedeutendsten Herstellern weltweit. Zu dem mittelständischen Unternehmen gehören über dreißig internationale Fertigungs- und Vertriebsstandorte. Das Unternehmen hat eine mehr als hundertjährige Firmentradition und beschäftigt an seinen Standorten insgesamt über 2.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, bei einem Umsatz von ca. 300 Millionen Euro jährlich. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir einen Verkaufsleiter in Süddeutschland.

Aufgabengebiet

- ◆ Führung, Steuerung, Motivation und Weiterentwicklung der Außendienstmitarbeiter im Betreuungsgebiet
- ◆ Aktive Begleitung und Unterstützung der sechs Außendienstmitarbeiter im Betreuungsgebiet
- ◆ (Mit-) Betreuung von Sonder- und Großkunden und Verbänden
- ◆ Verantwortung für Umsatz, Deckungsbeitrag und Budget im Betreuungsgebiet
- ◆ Systematische Marktbeobachtung und -analyse sowie Optimierung von Kosten und Qualität im Vertriebsprozess
- ◆ Ausbau des Neukundenanteils in dem Verantwortungsgebiet der Außendienstmitarbeiter
- ◆ Umsetzen der Vertriebskonzepte im Bereich e-Commerce, Digitalisierung und Service

Anforderungsprofil

- ◆ Betriebswirtschaftliches Studium mit hoher technischer Affinität und Erfahrung in leitender Funktion.
- ◆ Praxiserfahrung mit großer, langjähriger Vertriebserfahrung im Umfeld der Werkzeugbranche.
- ◆ Umfassende Kenntnisse in der Leitung einer Vertriebseinheit oder -gesellschaft incl. Umsatz und Budgetverantwortung.
- ◆ Erfahrungen mit dem Vertriebsweg technischer Handel (PVH) und der Zusammenarbeit mit Einkaufsverbänden.
- ◆ Starkes strategisches, unternehmerisches Denken bei gleichzeitig hoher Umsetzungsorientierung.
- ◆ Nachgewiesene Führungserfahrung sowie Kommunikationsstärke & Offenheit.
- ◆ Konfliktfähigkeit, Durchsetzungsstärke & Verhandlungskompetenz.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen! Bitte schicken Sie uns per Mail unter info@krebs-consulting.com Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 3 MB) unter Angabe der Projekt-Nr.: 20-17-077, sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihrer frühestmöglichen Verfügbarkeit. Sie haben noch Fragen? Wir sind gern für Sie da. Kontaktieren Sie uns unter **+49(0) 06431 212499 0** oder www.krebs-consulting.com