



WALTER & PARTNER
MANAGEMENTBERATUNG

Unser Auftraggeber ist eines der weltweit führenden Chemieunternehmen. Mit seinen Produkten ist unser Kunde stark im Markt etabliert. Die Anzahl der Mitarbeiter weltweit liegt im fünfstelligen Bereich, der Umsatz im Mrd.-Euro-Bereich. Produktionsstandorte unterhält der Konzern in allen Regionen der Welt. Unser Auftraggeber ist bekannt für seine Kundenorientierung sowie schnelle Reaktion auf sich verändernde Märkte und flexible Produktpassungen. Für den zukünftigen Arbeitsplatz mit Head Office in Nordrhein-Westfalen suchen wir Sie für unseren Auftraggeber als

Verkaufsleiter National (m/w)

Die Position

Sie sind verantwortlich für die Erreichung des Umsatzziels und die Führung der Vertriebsmannschaft im Innen- und Außendienst mit ca. 30 Mitarbeitern. Sie sind eine betriebswirtschaftlich agierende und erfolgsorientierte Persönlichkeit, die Strategien hinsichtlich der Absatzquote, der Profitabilität, neuer Geschäftsmöglichkeiten und des Erhalts der Kundenzufriedenheit entwickelt und umsetzt. Als Verkaufsprofi leiten Sie alle auf den Markt ausgerichteten Aktivitäten zur Absatzsteigerung. Sie betreuen und entwickeln die nationalen Kundenbeziehungen und stellen den Support der internen Einheiten sicher. In Zusammenarbeit mit den Abteilungen Marketing, Produkt Management und Technischer Service optimieren Sie permanent das Produktportfolio zur Festigung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.

Ihr Aufgabengebiet umfasst weiterhin das kaufmännische Controlling in Bezug auf die Einhaltung von Zahlungsvereinbarungen und die Überwachung von Forderungsbeständen. Sie motivieren und entwickeln die Mitarbeiter im Verkauf im Einklang mit der Unternehmensphilosophie und -strategie. Dabei sind Sie verantwortlich für Mitarbeiterentwicklung, Coaching, Talenterkennung und Nachfolgeplanung. Sie haben eine hohe Netzwerkkaffinität und koordinieren die Zusammenarbeit zwischen den lokalen und regionalen Verkaufseinheiten sowie den internen Fachabteilungen.

Voraussetzungen

Sie arbeiten nach Abschluss Ihrer Hochschulausbildung im Bereich der Chemie oder der Betriebswirtschaft bereits seit mehreren Jahren im Verkauf, idealerweise in der kunststoff- bzw. chemieverarbeitenden Industrie, und bringen gute Fähigkeiten im Bereich Change Management mit. Neben Ihren Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten besitzen Sie eine ausgeprägte Sozialkompetenz und Teamfähigkeit, mit der Sie das Verkaufsteam zur Leistung motivieren. Ein sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft Office Anwendungen sowie fließendes Englisch in Wort und Schrift und gerne auch weitere Sprachen runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie diese verantwortungsvolle Aufgabe in einem wachsenden internationalen Unternehmen übernehmen möchten, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der Kennziffer WP 170 bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse senden: Walter & Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, z. Hd. Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: 0621 – 300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!