



Position erfolgreich besetzt

Unser Kunde gehört zu den weltweit führenden Herstellern und Auftragsfertigern für Kunststoff-Spritzgussprodukte, der sich am Markt unter anderem als ausgewiesener Spezialist für Kunststofflösungen im medizintechnischen Bereich etabliert hat. Zur Leitung des Bereichs Sales & Marketing im nationalen und internationalen Bereich an einem Standort in der Schweiz suchen wir eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit als

Head of Sales & Marketing Medical/Consumer/Industry (m/f)

Profil

Als Head of Sales & Marketing für den europäischen Raum obliegt Ihnen die Zielsetzung für die Bereiche Medical, Consumer & Industry auf Basis der Vertriebsstrategien des Unternehmens und die Setzung von Schwerpunkten in der Produkt- und Marktbearbeitung. Zu Ihren Aufgaben gehören die Erstellung der Jahresplanung, der Vertriebssteuerung und die Einleitung von Maßnahmen zur Erreichung von geplanten Umsatz- und Deckungsbeitragszielen und Kostenbudgets. Sie verstehen es, die Straffung sowie Optimierung der Kundenstruktur und des Produktportfolios stets mit dem Fokus auf Betriebswirtschaftlichkeit, Effizienz und Nachhaltigkeit mit Ihrem unternehmerischen Denken und Handeln konsequent umzusetzen. Sie sind verantwortlich für die Neukundenakquisition von der Planung der Strategie, Umsetzung bis hin zur Nachverfolgung. Sie leiten maßgeblich die Abstimmung der effizienten Marktbearbeitung mit den interdisziplinären Teams für die drei Vertriebsbereiche und führen fachlich und disziplinarisch die Vertriebsinnen- und -außendienstmitarbeiter. Dabei setzen Sie richtungsweisend leistungsstarke Strukturen und Abläufe der Vertriebsprozesse zur Ausschöpfung vorhandener und Schaffung neuer Potentiale. Sie sind verantwortlich für die Marketing- und Vertriebskonzeption sowie die Positionierung des Unternehmens im Markt. Als Head of Sales & Marketing begleiten Sie Kooperations- und Vertragsgespräche zu Neu- und Bestandskunden und wirken an der Vertiefung der Geschäftsbeziehungen maßgeblich mit. Die Marktanalyse, Entwicklung von Wachstumsfeldern und des relevanten Markt- und Wettbewerbsumfeldes sowie die Planung und Koordinierung von Konferenzen und Fachmessen ergänzen Ihre Marketingaktivitäten.

Sie verstehen sich als Multiplikator und Teamplayer mit gewinnend motivierender Führungskultur und arbeiten mit angrenzenden Bereichen wie Produktion, Forschung und Entwicklung eng zusammen. Mit Ihrem souveränen Auftreten sind Sie ein wertgeschätzter Ansprechpartner und sichern ein überaus hohes Maß an Qualität und Kundenzufriedenheit.

Qualifikation

Sie können ein Studium im betriebswirtschaftlichen, idealerweise im kunststofftechnischen Bereich, vorweisen oder verfügen über ein kunststofftechnisches Studium. Sie haben mit nachweislichem Erfolg ein Vertriebsteam durch unternehmerisches Denken und Handeln in einem internationalen Unternehmen geleitet. Sie greifen auf ein kunststoff- und produktionstechnisches Verständnis zurück und sind eine fachlich versierte, gewinnende vertriebsorientierte Persönlichkeit, die sich auf internationalem Parkett sehr gut bewegen kann. Sie verfügen ergänzend über mehrjährige Erfahrung in der Vertriebsleitung und ein entsprechendes Netzwerk in den Bereichen Medical, Consumer & Industry sowie die Erfahrung in der Zusammenarbeit mit interdisziplinären Teams intern wie auch extern. Die Sensibilität für den Markt und dessen Zukunftstendenzen, eine hohe Vertriebsmotivation, kundenorientiertes Engagement, Kommunikations- und Abschlussstärke, hohe Eigenmotivation und strukturiertes, zielorientiertes Arbeiten zeichnen Sie aus.



Sie weisen sehr gute Englischkenntnisse, idealerweise eine weitere Fremdsprache, auf und haben die Bereitschaft zur nationalen sowie internationalen Reisetätigkeit. Ihre fundierten Kenntnisse in MS Office und aktuellen CRM-Systemen wie MS Dynamics oder Salesforce runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem auf Wachstum ausgerichteten internationalen Unternehmen ausbauen möchten, dann senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der **Kennziffer WP 1406** bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse: Walter & Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, Germany, z. Hd. Herrn Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: 0049 (0) 621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!

