



Position erfolgreich besetzt

Als Unternehmen mit Tradition gehört unser Kunde im Bereich Lacke zu einer international agierenden Gruppe. Unter Berücksichtigung von kundenindividuellen Beschichtungslösungen entwickelt und stellt das Unternehmen ein breites Produktfolio von Systembeschichtungen je nach Funktionsanforderung her.

Zum frühestmöglichen Zeitpunkt suchen wir Sie als

Sales Manager Coating Segment Industrial Wood (m/w)

Profil

- Erreichen der budgetierten Umsatzziele und Umsetzung der Vertriebs- und Marketingstrategie im Segment Industrial Wood gem. der internen Marketing- und Produktstrategie
- Management und Ausbau der Distributionskanäle in zugeordneten Zielregionen gemäß der Gruppenstrategie
- Führung und Motivation des Vertriebspersonals stets mit dem Fokus auf gesetzte Ziele
- Verwaltung und Steuerung sämtlicher Sachverhalte, die sich aus Bestellung, Versand, Vertrag, Preisgestaltung, Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Kreditwürdigkeit lt. Unternehmensrichtlinien ergeben, durch die Koordination aller relevanten Funktionsbereiche
- Bestandskundenpflege, Entwicklung und Ausbau des Kundenstamms mit Blick auf Wachstum und Umsatzziele in den zugeordneten Gebieten in Einklang mit der Gesamtstrategie
- Unterstützung und Betreuung der Key Accounts, der Forschungs- und Entwicklungs- sowie Marketing-Abteilung gem. der Unternehmensabläufe
- Sicherstellung einer effizienten, an die Marktbedürfnisse und -anforderungen ausgerichteten Vertriebsstruktur für Industriekunden
- Vorbildliches Customer-Relation-Management zur Sicherung von Kundenzufriedenheit und Unternehmenserfolg
- Auf- und Ausbau eines Netzwerks mit Herstellern von Maschinen und Applikationshilfen, Verbänden und Arbeitsgemeinschaften im Bereich der Holzverarbeitenden Industrie

Qualifikation

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder Studium in Bereichen wie z.B. Holztechnik, Lacktechnik oder angrenzende Bereiche
- Mehrjährige Erfahrung in der professionellen Leitung einer Vertriebsorganisation sowie die Fähigkeit das Sales-Team durch Motivation zu guten Leistungen zu führen
- Sehr gute Englischkenntnisse
- Analytische und lösungsorientierte Denkweise
- Fundierte Marktkenntnisse zum strategischen Ausbau von Wachstum
- Gutes Verständnis für interdisziplinäre Prozesse und Abläufe innerhalb des Unternehmens
- Hohes Maß an Eigenmotivation und Sozialkompetenz sowie die Fähigkeit über alle Hierarchieebenen hinweg zu kommunizieren
- Hohes Maß an nationaler und internationaler Reisebereitschaft

Unser Kunde bietet einen zukunftsorientierten, sicheren Arbeitsplatz und garantiert eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem dynamischen und internationalen Umfeld.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem international ausgerichteten Unternehmen ausbauen möchten, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der **Quelle/Portal** und der **Kennziffer WP 1418** bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse senden: Walter & Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, z. Hd. Herr Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: +49(0)621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!