

## **POSITIONSBESCHREIBUNG**

### **Sales Manager/in – Perspektive Sales Director/in (m/w/d)**

#### **UNTERNEHMENSPROFIL**

Das Unternehmen beschäftigt sich seit 60 Jahren mit dem weltweiten Vertrieb und Service von High-End-Siebdruckanlagen. Die Maschinen werden mit einem Team projektiert und konstruiert, bei den Kunden vor Ort montiert und in die Produktionsprozesse integriert. Die Herstellung aller Produktlinien erfolgt in Kooperation mit Partnern für den Bau aller Anlagen und Komponenten. Die erfolgreiche Zusammenarbeit besteht seit Jahrzehnten und basiert auf Patenten und gemeinsamer Weiterentwicklung der Lösungen.

Hergestellt werden vollautomatische Flachbett- und Zylinder-Siebdruckmaschinen für unterschiedlichste Anwendungen in der Automobilindustrie, Smart-Cards-/Banknoten-Herstellung, Keramik- und Textilindustrie, Glas- und Elektronikindustrie, Medizintechnik sowie Druck und Druckveredelung. Es bestehen langjährige Erfahrungen in der für die Anwendungsgebiete sehr komplexen und anspruchsvollen Verfahrenstechnik sowie der Projektierung von gesamten Anlagen. Die meisten Kunden befinden sich derzeit in DACH und Europa, teilweise auch in Nah-Ost und Übersee. Auf den europäischen Märkten besteht eine wachsende Nachfrage, die für das Unternehmen zukünftig hervorragende Chancen zur Weiterentwicklung bietet. Zum weiteren Ausbau der Unternehmensaktivitäten und zur künftigen Leitung des Bereiches wurde eine neue Position innerhalb der Vertriebsorganisation geschaffen. Das bestehende Vertriebsteam wird für eine umfassende Einarbeitung in die Kundenkreise und Abläufe zur Verfügung stehen.

#### **POSITIONSPROFIL**

##### Darstellung und Einbindung der Position

Die/der Sales Manager/in berichtet direkt an den Sales Director. Es besteht eine enge Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern in Projektierung, Vertriebsinnendienst und Service. Die Tätigkeit erfordert regelmäßige Reisen (ca. 30%) zu Kunden und Interessenten in DACH und Europa, seltener in andere Teile der Welt.

## Aufgaben des Stelleninhabers

- Betreuung und Weiterentwicklung der bestehenden und die Akquisition von neuen Kunden
- Identifizierung von neuen Anwendungen und Absatzmärkten
- Teamorientierte Mitwirkung bei der Erstellung von Angeboten und dem Projektmanagement
- Erarbeitung einer unkonventionellen Vertriebsstrategie in Abstimmung mit dem Sales Director
- Die wirtschaftliche und erfolgsorientierte Umsetzung der kurz-, mittel- und langfristigen Vertriebsstrategie
- Mitwirkung bei der Planung und Durchführung von Messen, Ausstellungen und Veranstaltungen
- Laufende Beobachtungen und Analyse des Marktes und seiner Veränderungen
- Regelmäßiger Austausch von Informationen mit Geschäftsführung, Technik und Service
- Pflege der nationalen und internationalen Beziehungen innerhalb des Unternehmens sowie der Kontakte zu Geschäftspartnern, wichtigen Entscheidungsträgern und der Ausbau des Netzwerkes

## Dienstsitz/Kompensation

Der Dienstsitz ist im Dreieck Dortmund, Düsseldorf und Köln, der Wohnort sollte in der näheren Umgebung liegen. Die Aufgabe erfordert in der Einarbeitung häufige Präsenz in der Firmenzentrale. Das Gehalt enthält variable Anteile, die mit der Erfüllung von persönlichen Zielen und dem Unternehmensergebnis verbunden sind. Für die Position wird ein Firmenfahrzeug (auch zur privaten Nutzung) zur Verfügung gestellt. Nebenleistungen: Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Betriebliche Altersvorsorge, Flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Urlaub.

## **ANFORDERUNGSPROFIL**

### Ausbildung

Abgeschlossenes Studium (z.B. Diplom, Bachelor, Master) z.B. Druck, Maschinenbau, Wirtschaftsingenieur. Alternativ sind gleichwertige praktische Erfahrungen gefordert.

### Berufserfahrung

Fundierte und mehrjährige Tätigkeit in Vertrieb oder Projektierung mit Reisetätigkeit, aktiver Betreuung von Kunden im Verkaufsprozess und/oder der Führung von parallel verlaufenden Projekten.

### Branchenkenntnisse

Kenntnisse des Druck- und/oder Verpackungsmaschinenbaus sowie der Verarbeitung von bahn- oder bogenförmigen Materialien wären hilfreich, sind aber nicht Bedingung. Gefordert sind Erfahrungen im Umgang mit erklärungsbedürftigen Investitionsgütern, die nach individuellen Anforderungen der Kunden konstruiert, angepasst und gefertigt werden.

### Fachkenntnisse

Erfahrungen im Umgang mit CRM-Programmen und sozialen Netzwerken/LinkedIn zur Identifizierung und Kontaktpflege sind notwendig. Erfahrungen in der Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Projekten wären hilfreich. Die wirtschaftliche Planung und Organisation von Geschäftsreisen wird vorausgesetzt. Die sichere Handhabung von Office-Software und ERP-Systemen ist erforderlich.

### Sprachkenntnisse

Deutsch in Wort und Schrift (mindestens C1), auf Grund der internationalen Einbindung sind verhandlungssichere Kenntnisse der englischen Sprache gefordert, weitere Sprachkenntnisse wären von Vorteil.

### Persönliche Merkmale

- Motivierte und begeisterungsfähige Vertriebspersönlichkeit mit gutem Präsentationsvermögen und Abschlussicherheit
- Diplomatisches Geschick, Charme, Tatkraft und Durchsetzungsvermögen
- Pragmatisch, unbürokratisch und verantwortungsbewusst
- Überdurchschnittliche Eigeninitiative und Einsatzbereitschaft
- Konzeptionelle, strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Kommunikations- und Kontaktstärke sowie Verhandlungsgeschick
- Sicheres Auftreten, auch im Umgang mit unterschiedlichen Hierarchieebenen und Kulturkreisen
- Hohes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Vorgänge verständlich zu vermitteln
- Bereitschaft zu Dienstreisen
- Das Potential, sich für weitere Aufgaben zu entwickeln