

Leiter Vertriebs- innendienst (mwd)

Ihre Vertriebsinnovationen verändern
die Zukunft – Starten Sie hier.

Ihr Profil haben wir bereits geprüft.
82% unserer Kandidaten erhalten ein
Bewerbungsgespräch.

acht.de



Kunststoffindustrie



Haren



10 Kollegen



Mittelständisches
Unternehmen
eingebettet im
Konzern



Diese Unternehmen erwartet Sie

— Als Teil eines globalen Netzwerks gestalten Sie die Industrie weltweit mit. Gemeinsam mit Ihrem Team verändern Sie den Alltag vieler Menschen, indem Sie Autos leichter machen, Medikamentenpackungen sicherer gestalten und industrielle Anwendungen verbessern. Mit 11.000 Mitarbeitern in 25 Ländern sind Sie Teil eines bedeutenden Unternehmens im Bereich Kunststoffe. Sie unterstützen Kunden mit einem einzigartigen Know-How in der Kunststoffbranche. Die Kunststoffe kommen dabei in nahezu jeder Industrie weltweit zum Einsatz. Dabei stellen verschiedene Branchen ganz eigene Anforderungen an Werkstoffe. In diesem Unternehmen arbeiten über 800 Mitarbeiter, die aus thermo- und duroplastischen Kunststoffen Platten, Rundstäbe und Profile herstellen sowie durch Zerspanung Teile nach den technischen Zeichnungen der Kunden fertigen. Diese Fertigteile finden Anwendung in nahezu allen Bereichen der Investitionsgüter-Industrie.

Diese Kompetenzen bringen Sie mit

— Wir suchen eine agile Führungspersönlichkeit mit analytischem Denkvermögen und ausgeprägter Umsetzungsstärke. Idealerweise verfügen Sie über mehrjährige Erfahrung im B2B- oder Investitionsgüterbereich sowie im Bereich interner Kundenbetreuung und Vertriebsinnendienst. Ihre Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch sind ein wichtiger Bestandteil Ihres Profils. Sie legen großen Wert auf Qualität, zeichnen sich durch strukturiertes, eigenständiges Arbeiten aus und besitzen organisatorische Fähigkeiten. Konzeptionelles Denken befähigt Sie dazu, die Vertriebsstruktur kontinuierlich zu verbessern. Ein abgeschlossenes Studium in einem wirtschaftlichen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation runden Ihr Profil ab. Erfahrung in der Führung von Vertriebsabteilungen oder Vertriebsinnendiensten sowie die Fähigkeit, Mitarbeitende zu fördern und zu motivieren, sind für die Stelle eine wichtige Voraussetzung.

Ihr Lebenslauf sieht etwas anders aus

— Sie fühlen sich vielleicht nicht in allen Themen die hier gefragt sind zuhause, verstehen aber dennoch die Materie? Dann sind Sie eine ebenso spannende:r Kandidat:in für uns und wir sollten uns unbedingt unterhalten! Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Ihre zukünftigen Aufgaben

— Als Leiter Vertriebsinnendienst sind Sie ein entscheidender Teil unseres globalen Netzwerks und tragen aktiv zur Industriegestaltung bei. Mit Ihrem Team unterstützen Sie maßgeblich den Vertrieb von Produkten für die Automobil- und Medikamentenverpackungsindustrie sowie andere industrielle Anwendungen. Ihr Verantwortungsbereich umfasst etwa 20 Mitarbeiter, darunter Teamleiter für den Inlands- und Exportvertrieb sowie regionale Vertriebsverantwortliche in Europa. Ihre Hauptaufgabe liegt in der Leitung des Vertriebsinnendienstes. Sie sind maßgeblich an der Weiterentwicklung der Vertriebsstruktur beteiligt und kümmern sich um die Betreuung von Bestandskunden, darunter Händler und Tochterunternehmen. Die Neukundenakquise ist eine zentrale Aufgabe Ihres Teams. Sie führen Kundenbesuche durch und nehmen an Messen teil, um bestehende Kundenbeziehungen zu festigen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen. Dabei unterstützen Sie Marketingaktionen und führen Analysen durch, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Ihre enge Zusammenarbeit mit dem nationalen und internationalen Vertriebsaußendienst sowie den internen Abteilungen wie Einkauf, Produktion, Lager und Versand gewährleistet eine reibungslose Kommunikation und Koordination. Zusätzlich zur fachlichen Leitung sind Sie verantwortlich für die Weiterentwicklung Ihres etwa 20-köpfigen Teams im Vertriebsinnendienst und die kontinuierliche Verbesserung der Vertriebsstruktur.



Unser gemeinsamer Prozess



Wir lernen uns kennen und tauschen uns aus



Wir bereiten Sie vor und optimieren Ihren Lebenslauf.



Wir unterstützen Sie vor und nach Ihrem Bewerbungsgespräch.



Wir übermitteln Ihnen ehrliches Feedback und gratulieren Ihnen zu Ihrem neuen Job.

Warum wir tun was wir tun

— Für uns ist ein neuer Job nicht nur ein neuer Arbeitsplatz. Ein neuer Job bedeutet für uns Träume wahr werden lassen. Herausforderungen meistern. Hoch hinaus gehen. Altes zurücklassen. Mehr Geld verdienen. Wir arbeiten täglich mit tollen Menschen und spannenden Unternehmen zusammen, um Traumjobs an passende Kandidaten wie Sie zu vermitteln.

Sie haben noch Fragen?

— Ich bin Tobias Klima – CEO bei der aacht Personalberatung. Während des Recruitingprozesses bin ich Ihr Ansprechpartner für jegliche Fragen, Sorgen und Anmerkungen. Zögern Sie also nicht, mich jederzeit zu kontaktieren, auch außerhalb der 9-to-5 Arbeitszeit.



Ihr Ansprechpartner:

Tobias Klima
Gründer

aacht

aacht GmbH
Niederstraße 29
40789 Monheim am Rhein

tobias.klima@aacht.de

aacht.de