



Europe Sales Manager (m/w/d)

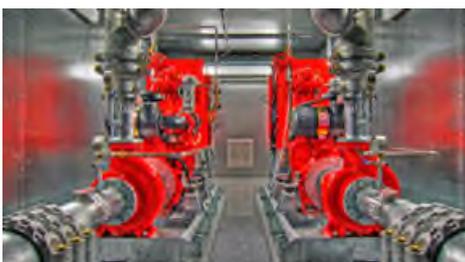
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die Verwendung einer genderneutralen Schreibweise verzichtet. Alle Interessenten, unabhängig vom Geschlecht, sind willkommen.

Unser Klient entwickelt mit seinen über 60 Mitarbeitenden hochspezialisierte Pumpensysteme und ist eines der Beispiele für deutsche Ingenieurskunst und Pioniergeist. Das Traditionsunternehmen wurde 1969 in Karben gegründet und hat sich durch seine Innovationen und Qualität zum weltweiten Technologieführer in seinem Segment entwickelt.

Das Unternehmen sichert nachhaltig die Löschwasserversorgung im Brandfall und ist damit in einem globalen Wachstumsmarkt aktiv. Die hochspezialisierte Produktpalette umfasst Schaummittelpumpen, Schaltanlagen, Tank-Frostschutzaggregate, Fertigpumpstationen, Notstromaggregate und Abgas-Nachbehandlungssysteme.

Seit 2012 ist das Unternehmen Teil der Obermark Gruppe, einem auf Buy and Hold spezialisierten Private Equity, welches in mittelständische Unternehmen investiert und diese im Zuge der Internationalisierung unterstützt und dauerhaft hält. Dabei folgt das Handeln Obermarks der Überzeugung, dass nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg auf gegenseitigem Vertrauen und unternehmerischer Freiheit der Führungskräfte basiert, und dieser Erfolg nur Bestand haben kann, wenn das Interesse des Gemeinwohls berücksichtigt wird.

Im Zuge dieser strategischen Partnerschaft und Ausrichtung befindet sich unser Klient im Aufbau seiner internationalen Präsenz, über die DACH-Region hinaus, um zukünftig einen wichtigen Beitrag zur weltweiten Sicherheit zu bieten.



Ihre Aufgaben

Die Position bietet dem künftigen Sales Manager eine langfristige Perspektive und die Möglichkeit sich mit dem Unternehmen weiterzuentwickeln. Dabei stellt der zukünftige Stelleninhaber die Weichen für das künftige internationale Geschäft, entwickelt und implementiert die Vertriebsstrategie und baut den Kundenstamm aus. Im ersten Schritt in der DACH-Region, nachfolgend Skandinavien, Benelux und Osteuropa.

Kundenmanagement und Geschäftsentwicklung:

- Pflege bestehender Kundenbeziehungen und Akquisition neuer Kunden mit Schwerpunkt: DACH-Region Skandinavien, Benelux und Osteuropa
- Organisation von Kundenevents, Netzwerkveranstaltungen und Kundenkonferenzen zur Stärkung der Kundenbindung und Markenpräsenz
- Durchführung von Brandschutzplanerschulungen zur Optimierung der Produkthanwendung und -akzeptanz

Strategische Vertriebsplanung:

- Entwicklung und Anpassung von Vertriebsstrategien, die gezielt auf die Schwerpunktregionen DACH sowie auf die Märkte in Skandinavien, Benelux und Osteuropa ausgerichtet sind
- Entwicklung und Feinabstimmung zielgerichteter Vertriebsstrategien für Direktkunden in Sektoren wie Datacenter, Kühlhäuser, sowie Öl-, Gas-, Chemie- und Energiekraftwerke
- Festlegung von Vertriebszielen in Abstimmung mit der Unternehmensführung zur Sicherung des Unternehmenswachstums
- Marktanalysen zur Identifikation von Geschäftschancen und Anpassung der Vertriebsstrategien an regionale Besonderheiten
- Wettbewerberaktivitäten analysieren und beobachten
- Koordination der Vertriebsmaßnahmen in enger Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst

Berichterstattung und Budgetverwaltung:

- Regelmäßige Erstellung umfassender Vertriebsberichte und Präsentationen der Vertriebsergebnisse für die Geschäftsleitung
- Budgetverantwortung und effiziente Ressourcenallokation im Vertriebsbereich
- Eigenverantwortliche Sicherstellung der Erreichung der Umsatz und Ergebnisziele in den zugewiesenen Regionen

Die Position bietet für den künftigen Stelleninhaber interessante Karrieremöglichkeiten, um sich persönlich weiterzuentwickeln.

Ihre Skills

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen oder einem verwandten Feld
- Mindestens 7 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb technischer Produkte, vorzugsweise in der Pumpenindustrie oder im Brandschutz
- Nachgewiesene Erfahrung in der Entwicklung von Märkten
- Gewinnende und treibende Persönlichkeit, überzeugend
- Modernes und agiles Mindset, das zum mittelständischen Umfeld kompatibel ist
- Proaktiver Treiber, Sparringspartner für die Geschäftsführung und aktiv in der Förderung der Zusammenarbeit von Marketing und Produktentwicklung

Sonstiges

- Der Standort ist Karben, Hessen mit der Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten. Eine prinzipielle Reisebereitschaft sollte gegeben sein.
- Sprachkenntnisse: Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch; weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil

Kontakt – Ihr/e Berater/in



Daniell A. Kuchenbaur
Principal
dku@2sah.com
+ 49 (0) 89 – 124751 24
+ 49 (0) 151 – 103 758 35



Susanne Kaunzinger
Senior Projektmanagerin
sk@2sah.com
+ 49 (0) 69 – 25 75 887 10
+49 (0) 173 – 1596 190