

# great HEADS

## DIE PERSONALBERATER

great HEADS sucht SIE

Wir suchen für unseren Mandanten, eine in seinem Segment europaweit führende Nutzfahrzeuge-Manufaktur mit Sitz im östlichen Ruhrgebiet, zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n) umsetzungsstarke(n) und führungserfahrene(n)

---

*VP Sales*

*JOB-ID: 00240*

---

### WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

- \* Schlüsselrolle in einem wachstumsstarken Unternehmen mit europäischer Ausrichtung
- \* Hohe Gestaltungsfreiheit und direkter Einfluss auf den Unternehmenserfolg
- \* Enge Zusammenarbeit mit dem CEO und Möglichkeit zum mittelfristigen Aufstieg in eine Top-Management-Position

### DIE POSITION

- \* Entwicklung, Umsetzung und Steuerung der europaweiten Vertriebsstrategie

---

**\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

# greatHEADS

## DIE PERSONALBERATER

- \* Ausbau und Management des europaweiten Partnervertriebsnetzes sowie Identifikation und Erschließung neuer Märkte, Segmente und strategischer Partnerschaften
- \* Führung und Weiterentwicklung der verantworteten Bereiche (Vertrieb, Tender-Management, Produktmanagement, Order-Management und After Sales.
- \* Etablierung klarer Vertriebsprozesse, KPI-Steuerung und Forecasting
- \* Enge Abstimmung mit Produktion, Engineering, Marketing und Geschäftsführung
- \* Verantwortung für Pricing, Margenmanagement und Portfolio-Strategie
- \* Aktive Rolle im Executive Leadership Team und Sparringspartner des CEOs

### DER IDEALE KANDIDAT

- \* Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Automotive- oder Nutzfahrzeugbereich sowie nachweislich erfolgreiche Tätigkeit im Partnervertrieb / indirekten Vertrieb
- \* Hohe Verhandlungs- und Abschlussstärke, starke Netzwerkfähigkeit, ausgeprägte Eigeninitiative, Ownership-Mentalität und Ergebnisorientierung
- \* Fähigkeit, ein bestehendes Produkt- und Partnerökosystem strategisch auszubauen und weiterzuentwickeln
- \* Führungserfahrung, strukturiertes Arbeiten sowie idealerweise Erfahrung in bereichsübergreifender kommerzieller Führung
- \* Erfahrung mit internationaler Expansion sowie Erfahrungen im Tender-Geschäft
- \* Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse gepaart mit technischem Grundverständnis für Fahrzeuge und Fahrzeugumbauten

---

**\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

# greatHEADS

## DIE PERSONALBERATER

---

*GET IN TOUCH*

---

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden Sie Ihre Unterlagen an unseren zuständigen Berater Herrn Jan ter Veer:

jan.terveer@greatheads.de, Tel.: 0521-16397702

Wir freuen uns auf Sie!

Berater : Jan ter Veer

Berater E-Mail : jan.terveer@greatheads.de

Berater Telefon : +49 521 163 977 02



Jan ter Veer

---

*\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

# greatHEADS

## DIE PERSONALBERATER

---

*ÜBER UNS*

---

---

***\*Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!***

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.