

great HEADS

DIE PERSONALBERATER

great HEADS sucht SIE

Unser Mandant ist ein international erfolgreiches Industrieunternehmen aus dem Automotive-Umfeld. Zur strategischen Weiterentwicklung des europäischen Aftermarket-Geschäfts suchen wir einen

Head of Sales Automotive

JOB-ID: 00388

WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

- Verantwortungsvolle Führungsposition mit europäischem Vertriebsfokus
- Hoher Gestaltungsspielraum bei der strategischen Weiterentwicklung des Vertriebs
- Verantwortung für einen bedeutenden Vertriebskanal innerhalb eines international aufgestellten Unternehmens
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Zusammenarbeit mit namhaften Kunden und strategischen Key Accounts
- Internationales Arbeitsumfeld mit langfristiger Perspektive

DIE POSITION

- Gesamtverantwortung für einen strategisch bedeutenden Vertriebskanal im europäischen Automotive Aftermarket

***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

- Führung, Weiterentwicklung und Ausbau des europäischen Vertriebsteams
- Verantwortung für Umsatz-, Margen- und Budgetziele
- Kontinuierliches Forecasting und Reporting an die Geschäftsführung
- Betreuung und Weiterentwicklung strategischer Partnerschaften mit europäischen Key Accounts
- Führung von Verhandlungen auf Entscheider- und Top-Management-Ebene
- Weiterentwicklung von Vertriebsstandards, Prozessen und KPI-basierten Steuerungsinstrumenten
- Identifikation und Erschließung zusätzlicher Markt- und Wachstumspotenziale

DER IDEALE KANDIDAT

- Abgeschlossenes Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung in einer verantwortungsvollen Vertriebsfunktion, idealerweise im Automotive-Umfeld
- Nachweisbare Führungserfahrung und Freude an der Entwicklung von Vertriebsteams
- Erfahrung im strategischen Key Account Management sowie in anspruchsvollen Vertrags- und Preisverhandlungen
- Unternehmerisches Denken, hohe Ergebnisorientierung und souveränes Auftreten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sowie internationale Reisebereitschaft

***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

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen an: aline.toedtmann@greatheads.de,
Telefon +49 521 16397704 (oder über das Bewerbungsformular auf unserer Website). Wir
begleiten Sie vertraulich und professionell durch den gesamten Bewerbungsprozess und
freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Berater : Aline Tödtmann
Berater E-Mail : aline.toedtmann@greatheads.de
Berater Telefon : +49 521 163 977 04



Aline Tödtmann

***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.