

Vertriebsleiter Haushaltsgroßgeräte (gn)

Onlinehandel | Elektrohandel | Deutschland

Unser Mandant ist ein international tätiger Hersteller von Haushaltsgeräten und Unterhaltungselektronik. Mit einem etablierten Markenportfolio und innovativen Produkten bedient das Unternehmen unterschiedliche Kundensegmente. Die deutsche Gesellschaft verbindet überschaubare Strukturen und kurze Entscheidungswege mit den Möglichkeiten einer globalen Unternehmensgruppe. Deutschland zählt zu den wichtigen Märkten für die weitere Geschäftsentwicklung.

Stellenbeschreibung

Dienstsitz: Garching bei München | Vollzeit

In dieser Führungsfunktion übernehmen Sie die Gesamtverantwortung für den Vertrieb von Haushaltsgroßgeräten in Deutschland. Sie führen ein Team von neun Mitarbeitenden und verantworten Umsatz, Ergebnis und Wachstum im deutschen Markt.

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebs- und Kundenstrategie sowie aktive Mitgestaltung der Wachstumsstrategie des Markenportfolios.
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung des Vertriebsteams mit neun Mitarbeitenden.
- Strategische Betreuung und Ausbau von Key Accounts und Handelspartnern sowie Gewinnung neuer Kunden.
- Eigenverantwortliche Führung von Jahres-, Konditions- und Vertragsverhandlungen.
- Steuerung und Optimierung der Vertriebsprozesse, der Forecasts und Absatzplanung sowie der Vertriebsperformance.
- Verantwortung für Vertriebsbudgets und Ergebnisse; Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen zur Ableitung wirksamer Maßnahmen.
- Enge bereichsübergreifende Zusammenarbeit zur Sicherstellung nachhaltigen Wachstums.

Qualifikation und persönliche Voraussetzungen

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Qualifikation.
- Mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung in Haushaltsgeräten, Consumer Electronics, Elektrotechnik oder vergleichbaren Konsumgütern.
- Fundierte Kenntnisse des deutschen Elektro- und Hausgerätehandels sowie Erfahrung im Key Account Management.
- Mehrjährige Führungserfahrung und nachweisbare Erfolge bei der Entwicklung, Motivation und Steuerung leistungsstarker Teams.
- Unternehmerisches Denken, strategischer Weitblick, ausgeprägte Ergebnisorientierung und eine praxisnahe, umsetzungsstarke Arbeitsweise.

- Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie analytisches und strukturiertes Vorgehen.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands.

Geboten wird

- Verantwortungsvolle Führungsposition mit großem Gestaltungsspielraum und direktem Einfluss auf die Weiterentwicklung des Markenportfolios.
- Attraktives Gehaltspaket einschließlich Urlaubsgeld, vermögenswirksamer Leistungen und Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung.
- 38,5-Stunden-Woche und nach der Probezeit bis zu 20 Homeoffice-Tage pro Quartal.
- Modernes, professionell ausgestattetes Arbeitsumfeld in Garching bei München sowie attraktive Mitarbeiterrabatte und Corporate Benefits.
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege sowie vielfältige Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten in einem internationalen Umfeld.

Kontakt

Wenn Sie an dieser Herausforderung interessiert sind, freuen wir uns auf Ihren Lebenslauf, Ihre Gehaltsvorstellung und Ihre Verfügbarkeit, bitte an:

Hans-Joachim Gruneck – SWISSCONSULT-Partner

Tel.: +49 211 17607640

Mobil: +49 175 4040441

Mail: gruneck@swissconsult.org

Ihre Daten werden wir nach der EUDSGVO selbstverständlich vertraulich behandeln.

Wir freuen uns auf Sie!