

Stellenbeschreibung

Teamleiter Sales (m/w/d) mit Sitz in der Schweiz

Zu dieser Position arbeiten wir in Kooperation mit unserem Schwesterunternehmen ANTHROPOS Personalberatung GmbH.

Unternehmen:

Unser Klient mit Sitz in der Schweiz, hat sich in den letzten 90 Jahren von einer kleinen Werkstatt zum international agierenden Industrieunternehmen entwickelt und ist heute mit seinen Produkten, trotz der derzeitigen Krise hervorragend aufgestellt. Mit seinen mehr als 1.200 Mitarbeitern hat er sich auf die Zulieferung von Komponenten aus Metall, Leichtmetall und Kunststoff für die Automobilbranche und anderen verwandten Anwendungen spezialisiert. Dabei versteht er sich als Wertschöpfungspartner von der Produktentwicklung über den Prototypenbau, die Formen- und Werkzeugentwicklung bis zur Komponentenproduktion und -montage. Für den weiteren Ausbau des europäischen Geschäfts, mit Fokus auf den deutschen Markt, unterstützen wir ihn bei der Suche nach einem Teamleiter Sales.

Aufgaben:

- Verantwortung für den Ausbau des Umsatzes bei Stammkunden wie auch die Gewinnung von Neukunden im Rahmen der Zielsetzung und Strategie.
- Führung und Motivation des Teams; Steuerung und Unterstützung dieser bei der operativen Vertriebsarbeit
- Gesamtbetreuung und Weiterentwicklung von global tätigen Automotive Key Accounts und der KAM Organisation
- Sicherstellung der Betreuung und Weiterentwicklung weiterer Tier 1 Automotive Kunden, vorwiegend in Europa
- Leitung und Koordination von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Definition von Jahresverkaufszielen, Erstellung der jährlichen Verkaufsplanung, des Budgets, die Mittelfristplanung und den Forecast
- Enge Zusammenarbeit mit der Technischen Leitung zum Ausbau und Neupositionierung von Stanz- und Tiefziehteilen, Baugruppen und Hybridanwendungen
- Kontinuierliche Markt- und Kundenentwicklung

Kandidatenprofil:

Fachliche Qualifikationen:

- Erfolgreicher Abschluss eines betriebswirtschaftlichen oder vergleichbaren Studiums mit technischem Hintergrund oder eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit entsprechendem beruflichen Erfahrungshintergrund im technisch orientierten Umfeld
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten / Komponenten
- Erfahrung in der Betreuung von Key Accounts aus der Automotive-Branche, idealerweise in Stanz- und Umformbauteilen aus Metall und im Bereich Baugruppenfertigung/Hybridbauteile
- Technisches Verständnis mit ausgeprägtem Sinn für technisch komplexe Zusammenhänge
- Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse

Persönliche Qualifikationen:

- Souveräne Persönlichkeit, die Bodenständigkeit und Weltoffenheit verbindet
- Unternehmerisches Denken, Authentizität, Macher-Mentalität und Überzeugungskraft, gepaart mit Kommunikations-/Organisationsstärke und außerordentlichem Engagement
- Erste Führungserfahrung ist von Vorteil, Erfahrung im Arbeiten in internationalen Teams
- Motivierender und inspirierender Teamplayer
- Geübt in der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit
- Kontaktfreudigkeit und guter Netzwerker
- Vertrieb als Beziehungsmanagement
- Zielstrebig; Anspruch die Dinge zum Abschluss zu bringen
- Verhandlungssicherheit auf internationalem Parkett; interkulturelle Fähigkeiten
- Hohes Maß an Kundenorientierung und Dienstleistungsmentalität
- Ganzheitlicher Denker; Ideenstarker Impulsgeber
- Pragmatische Hands-on-Mentalität; Treiber des Geschäfts
- Ergebnis-, prozess- und lösungsorientiertes Arbeiten
- Hohe Leistungsbereitschaft, Reisebereitschaft

Ihre Ansprechpartnerin für diese Stelle ist **Yasmin Köhler** unter 0621 - 410739 41.

Wenn Sie sich in den oben genannten Punkten wiederfinden und Sie Ihren nächsten Karriere-sprung aktiv vorantreiben möchten, dann bewerben Sie sich direkt unter bewerbung@metropolheads.de. **Vertraulichkeit und Diskretion** sind für uns eine absolute Selbstverständlichkeit.