

Vertriebsleiter (m/w/d)

Die PELLENC-Gruppe ist seit fast 50 Jahren Pionier und führender Hersteller für Weinbau-, Obstbau- und Grünpflege-Profis. Dank leistungsstarker und innovativer Technologien entlasten unsere Akku-Geräte Mensch und Umwelt. Unsere Akkusysteme für intensive professionelle Einsätze sind einzigartig leistungsstark und ausdauernd, und wir schreiben in unserem Marktsegment derzeit eine großartige Wachstumsgeschichte.

Um unsere starke Entwicklung zu gewährleisten, suchen wir heute **einen Vertriebsleiter (m/w/d)** für das Team der in Deutschland seit 2013 bestehenden Tochtergesellschaft PELLENC GmbH.

IHRE AUFGABEN UND VERANTWORTLICHKEITEN BEI IHRER NEUEN STELLE

Unter der direkten Verantwortung des Geschäftsführers übernehmen Sie als Vertriebsleiter (m/w/d) eine wichtige Führungsposition. Sie sind als Chef Ihrer Abteilung im Außendienst verantwortlich für derzeit 4 Gebietsverkaufsleiter und die Key-Account-Geschäfte im ganzen Bundesgebiet.

Sie steuern Ihr Vertriebsteam, implementieren Strategien und steuern die Vertriebsprozesse. Sie erarbeiten sich mühelos beste Produktkenntnisse durch analytische Methoden und Wettbewerbsbeobachtung. Darüber hinaus verfügen Sie über Sozialkompetenzen im Sinne der effizienten Personalführung. Erfolgreiches Verhandeln liegt Ihnen im Blut.

Folgende Tätigkeitsschwerpunkte sollten Ihnen vertraut sein:

- ⚡ Leitung des Vertriebsteams unter Beachtung einheitlicher Prozesse
- ⚡ Strukturierte Vorbereitung und Durchführung von Vertriebsmeetings
- ⚡ Erarbeitung und Umsetzung von Vertriebsstrategien unter Berücksichtigung mehrerer Vertriebskanäle: Jahresplanung, Aktionspläne, Forecast- und Budgetplanung
- ⚡ Entwicklung von Marketing-Konzepten und verkaufsfördernden Maßnahmen sowie Messeplanung in Kooperation mit der Marketingleitung
- ⚡ Teilnahme an und Betreuung von Ausstellungen, Fachmessen, Kickoff-, Händler- und Verbands-Veranstaltungen
- ⚡ Erstellung von Verträgen, Frühbezugs- und Jahreskonditionen in Kooperation mit der kaufmännischen Leitung
- ⚡ Kommunikationsschnittstelle zwischen Gebietsverkaufsleitern, Innendienst, Großkunden und dem Händlernetz
- ⚡ Betreuung und Ausbau des bundesweiten Key-Account-Geschäfts
- ⚡ Berichtswesen über CRM

SIE ZEICHNEN SICH DURCH FOLGENDE KOMPETENZEN UND FÄHIGKEITEN AUS

- ⚡ Hohe Reisebereitschaft
- ⚡ Freies Vortragen vor Publikum und große Kommunikationskompetenz
- ⚡ Langjährige Erfahrung in effizienter Personalführung
- ⚡ Soziale Kompetenzen: Durchsetzungsvermögen, Empathie, Teamfähigkeit, Kritikfähigkeit
- ⚡ Persönliche Kompetenzen: Belastbarkeit, Flexibilität, Leistungsbereitschaft, Verantwortungsbewusstsein
- ⚡ Sehr gutes Deutsch & gutes Englisch (Französisch wünschenswert)
- ⚡ Sehr gute EDV-Kenntnisse
- ⚡ Guter Teamgeist und guter Motivator Ihrer Mannschaft
- ⚡ Zuverlässig, dynamisch und willensstark

DAS IST UNSER ANGEBOT FÜR SIE

- ⚡ Durch sorgfältige **Schulungen** werden Sie bei der Einarbeitung tatkräftig unterstützt.
- ⚡ Es erwartet Sie eine **abwechslungsreiche Aufgabe**, die Ihrem Talent viel kreative **Handlungsfreiheit** bietet.
- ⚡ **Mitgestaltung unserer Wachstumsgeschichte** in einer boomenden Branche.
- ⚡ Wir bieten Ihnen eine **langfristige Perspektive** in einer **wertschätzenden Unternehmenskultur**.

Einstellungstermin: **SOFORT**

Vertragsart: **Unbefristet**

Vergütung je nach Profil & Erfahrung **zu verhandeln**

INTERESSIERT?

Bitte senden Sie Ihren vollständigen Lebenslauf & Motivationsschreiben an:

bewerbung@pellenc.com