

Zerspanung im Hochpräzisionsbereich
Eine Entwicklungschance für Zerspanungs- und Vertriebsprofis

Vertriebsleiter AD (m/w/d) Zerspanung / Maschinenbaukomponenten

Unsere Mandantin entwickelt, fertigt und vertreibt hochinnovative Produkte für die Zerspanung im Hochpräzisionsbereich wie Werkzeugaufnahmen, Hochfrequenzspindeln, Schrumpftechnik und Messtechnik. Das Familienunternehmen mit Sitz südlich von Stuttgart genießt seit Jahrzehnten einen hervorragenden Ruf als zuverlässiger Partner von anspruchsvollen Kunden in der Zerspanung weltweit. Das Unternehmen verbindet zusätzlich eine professionelle und gleichzeitig sympathische offene Firmenkultur mit der freundlichen Verbindlichkeit eines Familienunternehmens und - eingebettet in eine landschaftliche Idylle - ein Umfeld, auf das man sich gerne einlassen und verlassen kann.

Zur Stärkung des technischen Vertriebs beim Kunden in Deutschland suchen wir einen Zerspanungs- und Vertriebsprofi als Vertriebsleiter (m/w/d) für ein junges, dynamisches und bestens ausgerüstetes Team von 5 Mitarbeitern. Ihre sehr eigenverantwortliche und frei gestaltbare Tätigkeit findet bei Ihren Kunden und Mitarbeitern sowie zur Abstimmung im Werk statt – und ansonsten gerne vom Homeoffice aus.

Ihre Aufgaben sind im Einzelnen:

- Operative Führung, Organisation und Steuerung des Vertriebsteams mit 5 MA im Außendienst – und persönliche Teilnahme wo nötig
- Aufbau und ggfls. persönliche Betreuung von KAM-Kunden
- Organisation und Teilnahme an Fachtagungen, Messen und Ausstellungen
- Sicherstellung und Verbesserung des reibungslosen Kommunikationsflusses und der Vertriebstools
- Proaktive Teilnahme an der weiteren Entwicklung von Produkten und Kollegen

Das sollten Sie mitbringen:

- mehrjährige technische Vertriebserfahrung
- fundierte Kenntnisse und technische Ausbildung in der Zerspanung
- fundierte Marktkenntnisse der Werkzeugmaschinenbranche und deren Zulieferer
- Persönlichkeit, Begeisterung und Motivationsfähigkeit zur Führung des bestehenden Teams
- Erprobte Kenntnisse der modernen Werkzeuge in Kommunikation, Methodik und CRM, die eine strukturierte Vorgehensweise im Vertrieb ermöglichen und damit Erfolg und Spaß an der Arbeit für alle Beteiligten
- Hands-on Mentalität und persönlichen Drang zum Kunden

Ihre fachliche Eignung sowie die besonderen Chancen und Möglichkeiten dieser spannenden Position klären wir gerne in einem persönlichen Gespräch. Herr von Leuckart steht Ihnen vorab unter Tel. +49 731 936 292 0 für Fragen zur Verfügung. Diskretion ist garantiert.

Wir bieten Ihnen eine erfüllende Aufgabenstellung in einem erfolgreichen und interessanten Unternehmen. Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung – mit Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung – unter der Kennziffer Ip 715 an bewerber@leuckartpartners.de.