

strukturierte Leadgenerierung auf Basis Salesforce /KPI bei Top-Marke  
Business Intelligence + Engagement + Empathie

## **Vertriebsleiter Bearbeitungszentren Maschinenbau Industrie + Handwerk Süddeutschland (m/w/d)**

Unser Mandant ist ein international aufgestelltes Maschinenbauunternehmen und stellt innovative Bearbeitungszentrum für ein breites Spektrum von Werkstoffen her. Es gehört zu den marktbestimmenden Unternehmen in seinem Sektor in der industriellen Produktion wie auch im professionellen Handwerk. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir einen serviceorientierten und analytisch starken Vertriebsleiter / Regional Sales Director (m/w/d) für die Region Süddeutschland.

Wir wenden uns an serviceorientierte Sales Profis aus dem Bereich des Maschinenbaus oder der technischen Dienstleistungen. Sie sollten verinnerlicht haben, wie man einen Sales Funnel aufbaut, wie man mit Salesforce und KPI analytisch, strukturiert und planvoll arbeitet und wie Sie Ihr Team auf diesem Pfad begeistern und mitnehmen, damit der Erfolg kein Zufall ist. Wenn Sie persönlich ein authentisches, positives Gesicht in den Markt sein wollen, sollten wir uns unterhalten. Unsere Mandantin investiert aktuell umfassend in Produktportfolio, Markt und Service und bietet damit perfekte Bedingungen für Menschen, die etwas bewegen wollen.

### **Ihre Aufgaben sind im Einzelnen:**

- Umsetzung der Produkt- und Marktstrategie des Unternehmens in Ihrem Vertriebsgebiet
- Leitung und Unterstützung des Verkaufsteams in der Region Südwestdeutschland (ca. fünf Außendienstmitarbeiter)
- Weiterentwicklung und Umsetzung KPI-basierter Vertriebsstrategien auf Basis Salesforce und Verfestigung dieser Prozesse mit Ihrem Team
- Beobachtung, Analyse und Monitoring von Markt und Wettbewerb
- Prozessunterstützung von Post-Sales-Aktivitäten zur Unterstützung des Services
- Enge, proaktive Zusammenarbeit mit Produktmanagement, After Sales Service und Marketing
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess in Ihrem Bereich

### **Das sollten Sie mitbringen:**

- Führungs- und Vertriebserfahrung in einer vergleichbaren Aufgabenstellung
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz im Sales Funnel Management von technischen Produkten / technischen Dienstleistungen
- Erprobte Kenntnisse in den Bereichen Sales Intelligence, Salesforce und KPI - basierter Vertriebsaktivitäten
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Ingenieurwissenschaften oder der Betriebswirtschaftslehre oder eine entsprechende Ausbildung mit relevanter Berufserfahrung
- Ausgeprägte Führungsqualitäten
- Fundierte Sprachkenntnisse in Deutsch und mindestens C1-Niveau Englisch
- Unternehmerisches Handeln, Hands-on-Mentalität
- Homeoffice & Reisebereitschaft

Weitere Details zu den Anforderungen und Chancen dieser anspruchsvollen Aufgabe klären wir gerne im persönlichen Gespräch. Herr Dominik v. Leuckart steht Ihnen vorab unter +49 731 936 292 0 für Fragen zur Verfügung. Ihre Bewerbung oder gerne auch nur ein Kurzprofil senden Sie bitte unter der Kennziffer Ip 771 an [bewerber@leuckartpartners.de](mailto:bewerber@leuckartpartners.de).

Wir melden uns umgehend bei Ihnen. Diskretion ist garantiert.