

Regionalverkaufsleiter (m/w/d) für Zerspanungswerkzeuge

Vertriebsregion Baden-Württemberg



Führungschance für Vertriebsprofi!

Unser Klient ist einer der weltweit führenden Hersteller von Werkzeugen für das Bohren, Fräsen, Gewinden und Spannen. Das Produktprogramm umfasst innovative Zerspanungslösungen sowohl in Standardausführung wie auch kundenspezifische Sonderwerkzeuge für die unterschiedlichsten Fertigungsverfahren und schwierigsten Werkstoffe. Der jahrzehntelange Erfolg des mittelständisch geprägten Familienunternehmens basiert auf einem hohen Qualitätsanspruch und einer auf Respekt aufbauenden Firmenkultur.

Ihr Dienstsitz für diese neu geschaffene Position befindet sich zentral in Baden-Württemberg.

Die Position

Als Regionalverkaufsleiter (m/w/d) bilden Sie das Bindeglied zur Verkaufsleitung und führen eine Gruppe junger Außendienstmitarbeiter. Sie stehen als Coach für deren Weiterentwicklung zur Verfügung und betreuen sie eng, u.a. durch Begleitung bei wichtigen Kundengesprächen oder Verhandlungen.

- Stärkung der Geschäftsentwicklung bei Neukunden, Erschließung von Cross-Selling Potentialen in den Produktgruppen Bohr-, Gewinde- und Frästechnik
- Etablierung einer regelmäßigen und transparenten Kommunikation mit dem Team
- Teammeetings zur Besprechung von Vertriebsstrategien, zum Austausch von Best Practices und Marktinformationen, zum Feiern von Erfolgen und zum Adressieren von Herausforderungen
- Definition von Vertriebszielen und -strategien in Abstimmung mit der Verkaufsleitung
- Monitoring und Analyse der Verkaufszahlen

Ihr Profil

- Mehrjährige Führungserfahrung im B2B-Vertrieb und in der Betreuung von Industrie- und Handelskunden in der Zerspanungsbranche oder angrenzenden (Metall-)Bereichen
- Erfahrung in der Motivation, Förderung und Weiterentwicklung von Mitarbeitenden
- Erfahrung mit einer strukturierten und zielorientierten Vertriebsstruktur
- Sicheres persönliches Auftreten, sehr gute Kommunikationsfähigkeit, selbstständiges Arbeiten und hohe Reisebereitschaft
- Erfahrung mit CRM-Systemen oder spezifischer Vertriebssoftware (z.B. SAP, Salesforce), Verständnis für Vertriebskennzahlen und deren Analyse
- **1. Wohnsitz in Baden-Württemberg**

Benefits

- Attraktives Gehaltsmodell inklusive Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung
- Betriebliche Altersversorgung (Direktversicherung) und Unfallversicherung
- Moderne IT und Kommunikationsmitteln wie Smartphone und Tablet
- Exzellente Einarbeitung, regelmäßige Produktschulungen und Weiterbildungen
- Wertschätzender, respektvoller und offener Umgang
- Hohe Freiheitsgrade in flachen Strukturen

Bewerbung

Wenn Sie in der Zerspanung zu Hause sind, Freude am Coaching haben, eine Führungsaufgabe in

einem kollegialen Team übernehmen möchten und Ihre neue berufliche Perspektive in einem langfristigen Arbeitsverhältnis bei einem der Marktführer suchen, sollten Sie sich bewerben. Bitte richten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung (Lebenslauf, Zeugnisse, Kündigungsfrist, Gehaltsvorstellung, etc.) per E-Mail unter Angabe der **Referenz 24-013** an die Adresse karriere@pmbr.jobs. Für erste Auskünfte steht Ihnen bei der mit der Vorauswahl beauftragten Personalberatung PMB Recruiting GmbH Herr Dipl.-Ing. Uwe Breidenbach gerne zur Verfügung. Wir sichern Ihrer Bewerbung die notwendige Diskretion und Vertraulichkeit zu.



PMB Recruiting GmbH Personalberatung | Uwe Breidenbach

Otto-Lilienthal-Straße 5 | 71034 Böblingen

Tel.: 07157 / 98952-10 | www.pmbr.de | karriere@pmbr.jobs