Personalvermittlung ∙ Interimmanagement ∙ HR Consulting ∙ HR ad interim

Für das HQ unseres mittelständischen produzierenden Kunden, einem Maschinen- und Anlagenbauer in der Einzel- bzw. Kleinserienfertigung für die int. Chemie- und Food Industrie suchen wir am Standort in der Region Freiburg i.B. einen strategischen

Head Sales Europe (m/w/d)

Aufgaben:

* Aufbau eines europäischen Teams von 5 Mitarbeitern in Europa
* Auf- und Ausbau der Vertriebsstrukturen und des Direktvertriebs
* Betreuung der Key Accounts direkt mit dem Ziel langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen
* Erarbeitung von Strategien zur Erreichung der Ziele und Ermittlung des Marktpotenzial
* Analyse die bestehenden Vertriebsprozesse inkl. Maßnahmen zur Steigerung des Wachstums
* Sie agieren als interner Impulsgeber für den Auf- und Ausbau eines kundenzentrierten Sales Quotation Prozesses
* Sie arbeiten eng mit fachübergreifenden Abteilungen wie dem Marketing und der Verfahrenstechnik zusammen

Profil

* Abschluss eines technischen Studiums im Bereich Maschinenbau/ Wirtschaftsingenieurwesen/ Verfahrenstechnik oder bringen eine vergleichbare Ausbildung
* Sie können mehrjährige Berufserfahrung im internationalen technischen Vertrieb (B2B) vorweisen
* mind 5 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Position mit Führungsverantwortung mit Fokus auf dem Auf- und Ausbau von internationalen Vertriebsstrukturen
* Englisch und Deutsch verhandlungssicher in Wort und Schrift