

Verkaufsleiter Innendienst (w/m)

Erfolgreicher Landtechnik-Händler

Unser Klient ist ein Gesamtlieferant für Ersatzteile, technische Serviceleistungen und Business Solutions, der als strategischer Partner erfolgreich für Unternehmen in den Bereichen Landwirtschaft, Forst und Garten, Baumaschinen sowie OEM Markenhersteller tätig ist. Die deutsche Tochtergesellschaft der Unternehmensgruppe mit ca. 400 Mitarbeitern, beliefert die DACH-Region sowie Norditalien. Im Rahmen einer Nachbesetzung suchen wir den **Verkaufsleiter Innendienst (w/m) für Deutschland**, der direkt an den Director Sales berichtet und das Innendienst-Team mit 30 Mitarbeitern führt. Der Sitz unseres Klienten liegt in **Oberfranken**.

Ihre Aufgaben

- Umsetzung der Unternehmensstrategie in konkrete operative Tätigkeiten
- Erarbeitung einer Strategie zur Zielerreichung hinsichtlich Kunden, Produkten und Servicedienstleistungen
- Disziplinarische Führung, Beurteilung, Motivation und Coaching des regionalen Vertriebsinnendienst-Teams
- Aktive Begleitung des Teams bei Veränderungsprozessen, die der Optimierung von Effizienz und Effektivität des Vertriebsinnendienstes sowie der Philosophie „Customer First“ dienen
- Enge Zusammenarbeit mit den External Sales Managern
- Effektive Kommunikation und Networking mit weiteren internen und externen Stakeholdern
- Analyse und Überwachung der Accounts sowie Erstellung von konkreten Wachstumsplänen
- Analyse und Erkennung von Erfolgsaussichten, Verlusten, Marktentwicklungen, Vertriebsansätzen und neuen Möglichkeiten
- Festlegung, Überwachung und Erreichung von KPIs
- Kommunikation zum Kunden durch aktive Verwendung von

Social Media Plattformen und Tools für berufliche Zwecke

- Initiierung und Teilnahme an lokalen und internationalen Sales Projekten

Ihr Profil

- Erfolgreicher Bachelor-Abschluss mit technischer oder kaufmännischer Fachrichtung oder vergleichbare Berufsausbildung
- Mindestens fünf Jahre einschlägige Berufs- und Führungserfahrung in einem mittelständischen Unternehmen mit technisch erklärungsbedürftigen Produkten
- Sehr gute Markt- und Kunden- sowie Vertriebskenntnisse
- Management- und Coaching-Skills, Natural Leader Skills
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute MS Office Kenntnisse
- Kompetenter Auftritt und ausgeprägtes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Sehr hohe soziale Kompetenz
- Erfahrung in der aktiven Begleitung von Change Prozessen
- Selbständige, strukturierte, ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, sowie sicheres Auftreten
- Hohe Eigenverantwortung
- Belastbarkeit

Interessiert? – Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen – bevorzugt per E-Mail – unter **Kennziffer 8790217** an die **TOPOS Personalberatung, Kreuznacher Straße 60, D-70372 Stuttgart, E-Mail: bewerbung@topos-stuttgart.de**. Für erste Fragen steht Ihnen Bettina Ulbricht unter Tel: 0711-954654-0 gerne zur Verfügung. Diskretion ist selbstverständlich

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

