

Director International Sales (w/m)

Globale Aufgabe bei zukunftsorientiertem, erfolgreichem Wäschehersteller

Unser Klient ist einer der führenden Anbieter hochwertiger Dessous. Der Fokus der Marken liegt in der Verbindung von perfekter Passform, femininer Ästhetik und besten Materialien. Permanente Innovation in der Produktentwicklung, sorgfältige Arbeit an Details und ein hoher Standard an Qualitätsbewusstsein sichern den Marken des Unternehmens Bekanntheit und Renommee im Markt - auch international. Wir suchen einen hochmotivierten und ehrgeizigen Kandidaten, der als Director International Sales (m/w), direkt an den CEO berichtet und zeitgleich Mitglied der Geschäftsleitung ist. Im Fokus der Aufgabe steht die Formulierung einer Strategie zur Erreichung des geplanten Umsatzwachstums, dem Ausbau der Marktposition und der Stärkung der äußerst positiven Außenwirkung und Bekanntheit der Marken. Firmensitz unseres Klienten ist Süddeutschland.

Ihre Aufgaben

- Führung und Entwicklung der internationalen Vertriebsstruktur
- Erarbeitung / kontinuierliche Anpassung und Umsetzung der Expansionsstrategie über alle Länder und Vertriebskanäle hinweg
- Entwicklung und Unterstützung von Maßnahmen zur Umsatz- und Kundengewinnung
- Operative Führung des Vertriebs der DACH-Region
- Sicherstellung eines ordnungsgemäßen, termingerechten, reibungslosen und wirtschaftlichen Arbeitsablaufs in allen Funktion und Arbeitsbereichen der Vertriebsorganisation
- Persönliche Betreuung und Akquisition namhafter Großkunden
- Analyse des Marktes und der Wettbewerber
- Sicherstellung eines optimalen Service für den Kunden
- Weitergabe von Bedarfslagen, Erwartungen und Stimmungen aus der

- Handels-Landschaft an das Produktmanagement, Qualitätssicherung an Design und Produktionsbereiche
- Mitarbeit an bereichsübergreifenden Fragestellungen/Projekten

Ihr Profil

- Betriebswirtschaftlicher Studienabschluss mit Schwerpunkt Handel oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige erfolgreiche B2B Vertriebs Erfahrung in einem internationalen Umfeld, vorzugsweise im Bereich Wäsche oder Fashion/Textile bei einem namhaften Markenhersteller
- Mehrjährige Erfahrung in der Führung von Vertriebsmitarbeitern in einem interkulturellen Umfeld, sowie in der Schulung und im Coaching
- Nachweisbare Erfolge im Auf- und Ausbau von Vertriebsstrukturen, im Key Account Management und im persönlichen Verkauf
- Absolute Sales- und Kundenfokussierung in Verbindung mit einem strukturierten und modernen Mindset
- Offene, kommunikative, gewinnende und selbstbewusste Persönlichkeit
- Begeisterungsfähigkeit, Erfolgswille und klare Zielvorstellungen
- Treibermentalität
- Hohe Ergebnis- und Erfolgsorientierung, unternehmerisches Denken
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

Interessiert, die weitere Erfolgsgeschichte des Unternehmens maßgeblich mitzugestalten? – Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen – bevorzugt per E-mail – unter **Kennziffer 905717** 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 gewährleistet.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

