



KAUFMÄNNISCHE LEITUNG (W/M/D) VERTRIEB & PERSONAL WESTDEUTSCHLAND

UNTERNEHMENSDESCHREIBUNG

Wir suchen für unseren Mandanten, ein etabliertes, mittelständisches Industrieunternehmen, das sich auf hochwertige Leichtmetall-Komponenten spezialisiert hat. Das Unternehmen zeichnet sich durch langjährige Kundenbeziehungen sowie eine hohe technische Kompetenz aus. Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir eine kaufmännische Führungspersönlichkeit mit Verantwortung für Vertrieb und Personalmanagement.

STELLENBESCHREIBUNG

- Kaufmännische Verantwortung für Vertrieb und Personalmanagement mit direkter Berichtslinie an die Geschäftsführung.
- Führung und Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation sowie Mitgestaltung einer leistungs- und mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur.
- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen, aktive Neukundenakquise und Erschließung neuer Marktsegmente im Umfeld von Leichtmetall-Komponenten.
- Steuerung des Angebots- und Kalkulationswesens sowie Durchführung von Wirtschaftlichkeits- und Nachkalkulationen zur Optimierung von Margen und Umsatz.
- Kommerzielle Projektbegleitung in enger Abstimmung mit Engineering, Produktion und Qualität.
- Weiterentwicklung von Vertragswerken und Prüfung von Kundenverträgen.
- Professionelles Forderungsmanagement zur Sicherung von Liquidität und Ergebnis.



KAUFMÄNNISCHE LEITUNG (W/M/D) VERTRIEB & PERSONAL WESTDEUTSCHLAND

QUALIFIKATION

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium oder vergleichbare Qualifikation, alternativ staatlich geprüfter Techniker mit einschlägiger Berufserfahrung.
- Mehrjährige Erfahrung in der Aluminium-Druckgussindustrie oder einem vergleichbaren Umfeld komplexer Metall- bzw. Leichtmetall-Komponenten, idealerweise mit Vertriebs- und Projektverantwortung.
- Erfahrung in der Angebotskalkulation, in Cost-Breakdown-Analysen und Nachkalkulationen sowie in Preisgestaltung und Vertragsmanagement.
- Praxis im Personalmanagement, insbesondere in Personalplanung und Personalentwicklung.
- Ausgeprägte Vertriebs- und Kundenorientierung, unternehmerisches Denken sowie hohe Ergebnisorientierung.
- Starke Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten, souveränes Auftreten, Hands-on-Mentalität, Belastbarkeit und Teamorientierung.
- Routine im Umgang mit ERP-Systemen und MS Office; fließende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse.

BENEFITS

- Großer Gestaltungs- und Entscheidungsspielraum in einer unternehmensstrategisch wichtigen Schlüsselrolle mit direktem Kontakt zur Geschäftsführung.
- Vielfältige Weiterbildungsangebote zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung.
- Kurze Entscheidungswege und eine kollegiale, von Vertrauen und Zusammenarbeit geprägte Unternehmenskultur.
- Übliche Sozialleistungen eines mittelständischen Industrieunternehmens sowie ein attraktiver Urlaubsanspruch.

Bewerben Sie sich unter Angabe der **Kennziffer 4495SE001448** Für weitere Informationen steht Ihnen Michael Miebach unter **0173 69 45 183** oder **09421 969 35 10** gerne zur Verfügung. Möchten Sie mehr über uns erfahren? Informieren Sie sich auf www.senator-partners.de. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir in diesem Anzeigentext meist nur die männliche Form. Selbstverständlich sind immer alle Geschlechter angesprochen.