

VERKAUFSLEITER (m/w/d)

Die PELLENC-Gruppe ist seit fast 50 Jahren Pionier und führender Hersteller für Profis in der Grünanlagenpflege, in Kommunen sowie im Wein- und Obstbau. Dank leistungsstarker und innovativer Technologien entlasten unsere Akku-Geräte Mensch und Umwelt. Unsere Akku-Systeme für intensive professionelle Einsätze sind einzigartig leistungsstark und ausdauernd, und wir schreiben in unserem Marktsegment derzeit eine großartige Wachstumsgeschichte.

Die ausgeschriebene Stelle für unsere deutsche Filiale PELLENC GmbH betrifft ausschließlich die Business Unit der akkubetriebenen Profigeräte.

Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten

In einem Team von 21 Personen, unter der direkten Verantwortung des Geschäftsführers, sind Sie als Vertriebsleiter (m/w/d) im Bundesgebiet eigenverantwortlich für den Bereich Vertrieb Außendienst tätig und tragen die Verantwortung für ein Team von 5 Gebietsverkaufsleitern.

Sie sind eine kontaktstarke Persönlichkeit, lieben das Netzwerken und referieren gerne vor Publikum. Im Umgang mit Menschen sind Sie in Ihrem Element und schaffen es, Ihre Begeisterung auf Kunden und Mitarbeiter zu übertragen. Sie können sowohl ein motivierter „Hunter“ für unsere Key-Account Geschäfte als auch ein verlässlicher „Farmer“ für unsere Bestandskunden sein.

Sie sind eine starke Führungspersönlichkeit und sehen ambitionierte Ziele als willkommene Herausforderung. Mit dieser Motivation begeistern Sie Ihr Vertriebsteam für die Unternehmensziele, entwickeln Strategien und implementieren einheitliche Vertriebsprozesse. Es macht Ihnen Freude, sich bis ins Detail in Produkte, Markt und Wettbewerbsvorteile einzuarbeiten und diese mit Begeisterung zu vermitteln. Darüber hinaus verfügen Sie über Sozialkompetenzen im Sinne der effizienten Personalführung.

Folgende Tätigkeitsschwerpunkte sollten Ihnen vertraut sein:

- ⚡ Leitung des Vertriebsteams unter Beachtung einheitlicher Prozesse
- ⚡ Strukturierte Vorbereitung und Durchführung von Vertriebsmeetings
- ⚡ Erarbeitung und Umsetzung von Vertriebsstrategien unter Berücksichtigung mehrerer Vertriebskanäle: Jahresplanung, Aktionspläne, Forecast- und Budgetplanung
- ⚡ Teilnahme an und Betreuung von Ausstellungen, Fachmessen, Kickoff-, Händler- und Verbands-Veranstaltungen
- ⚡ Erstellung von Verträgen, Frühbezugs- und Jahreskonditionen in Kooperation mit der kaufmännischen Leitung
- ⚡ Kommunikationsschnittstelle zwischen Gebietsverkaufsleitern, Innendienst, Großkunden und dem Händlernetz
- ⚡ Berichtswesen über CRM

Sie zeichnen sich durch folgende Kompetenzen und Fähigkeiten aus

- ⚡ Hohe Reisebereitschaft
- ⚡ Langjährige Erfahrung in effizienter Personalführung
- ⚡ Soziale Kompetenzen: Durchsetzungsvermögen, Empathie, Teamfähigkeit, Kritikfähigkeit
- ⚡ Persönliche Kompetenzen: Belastbarkeit, Flexibilität, Leistungsbereitschaft, Verantwortungsbewusstsein
- ⚡ Sehr gutes Deutsch (Englisch oder Französisch von Vorteil)
- ⚡ Sehr gute EDV-Kenntnisse
- ⚡ Zuverlässig, dynamisch und willensstark

DAS IST UNSER ANGEBOT FÜR SIE

- ⚡ Durch sorgfältige **Schulungen** werden Sie bei der Einarbeitung tatkräftig unterstützt.
- ⚡ Es erwartet Sie eine **abwechslungsreiche Aufgabe**, die Ihrem Talent viel kreative **Handlungsfreiheit** bietet.
- ⚡ **Mitgestaltung unserer Wachstumsgeschichte** in einer boomenden Branche.
- ⚡ Wir bieten Ihnen eine **langfristige Perspektive** in einer **wertschätzenden Unternehmenskultur**.

Einstellungstermin: **SOFORT**

Vertragsart: **Unbefristet**

Vergütung je nach Profil & Erfahrung **zu verhandeln**

INTERESSIERT?

Bitte senden Sie Ihren vollständigen Lebenslauf & Motivationsschreiben an:

bewerbung@pellenc.com