



https://recruiting-business.com/?post_type=jobs&p=865

Sales Manager Süd-Deutschland (m/w/d) für die H&G Unternehmensgruppe

Über die H&G Unternehmensgruppe

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wo intelligente Lösungen der Müllentsorgung entwickelt werden, wenn Sie an der Rückseite eines Discounters entlang gehen oder durch die Altstadt von Palma schlendern? Die Antwort ist: Bei der H&G Unternehmensgruppe im Siegerland. Damit diese Höchstleistung der Entsorgung gelingt, setzt das in 3. Generation eigentümergeführte Familienunternehmen mit seinen rund 140 Mitarbeitern auf höchste Rohstoffqualität und die Tugenden des Deutschen Mittelstandes bei der Produktion. Die Inhaber nutzen dabei die breiten Möglichkeiten des technisch machbaren, um die Marktführerschaft auszubauen und weltweit neue Kunden zu gewinnen. Dies garantiert stetiges Wachstum. Die Mitarbeiter dieses mit flacher Hierarchie ausgestatteten Unternehmens sind stolz, an dem weltweit Ressourcen schonenden Umgang bis hin zur Ressourcen Wiederverwertung beteiligt zu sein. Das Unternehmen, wie auch jeder einzelne Mitarbeiter, partizipieren so an den spannenden Wachstumsperspektiven. H&G gestaltet dynamische wachsende Märkte mit eigenen Produkten und Lösungen, die sich individuell und mit Ideenreichtum in die Kundenumgebungen einfügen. So ist das Unternehmen immer auf der Entsorgungs-Überholspur.

Im Bereich Steelforming steht die Unternehmensgruppe neben dem Containerbau zusätzlich für den Bau großer Skulpturen. Mit Offenheit, hoher Lösungskompetenz sowie Engagement unterstützen die Teams immer wieder Künstler in der Umsetzung weltweiter Projekte.

Ihre Hauptaufgaben

Die stete Nachfrage nach industriellen Entsorgungslösungen verstärkt den Bedarf nach mehr Beratung und Vertrieb. Wir suchen daher zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Sales Manager Süd-Deutschland, der das Unternehmensprofil bei seinen Kunden aktiv platziert. Da es sich um eine Vertriebsposition handelt, suchen wir einen Sales Experten, der in der Lage ist, das umfangreiche Angebot auf einfache, verständliche Weise dem Entscheidungsgremium des Kunden oder ggf. innerhalb der eigenen Organisation zu präsentieren und diese zum Abschluss zu bringen.

Die Position verantwortet den Aus- und Aufbau der Kundenbasis in Süd-Deutschland. Durch ein sehr gutes Verständnis der Unternehmens- und Produktstrategie positioniert der Stelleninhaber die H&G Unternehmensgruppe als strategischen Partner und weitet das aktuelle Geschäft auf das potenzielle Volumen der Kundenbeziehung aus. Die Position umfasst dabei die gesamte Wertschöpfungskette des Vertriebs: von der Beziehungspflege und Aufbau zu den unterschiedlichen technischen Bereichen, Erarbeitung von technischen Lösungen in enger Zusammenarbeit mit dem Innendienst, Entwicklung und Verhandlung von Angeboten und Bearbeitung von Reklamationen.

Aufgaben

Arbeitgeber

H & G Unternehmensgruppe

Arbeitspensum

Full-time

Start Anstellung

schnellstmöglich

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Maschinenbau / Stahlbau

Arbeitsort

Lützelner Straße 46, 57299, Burbach, Siegerland, Deutschland

Arbeitszeiten

40h / Woche

Veröffentlichungsdatum

27. März 2022

Gültig bis

30.04.2022

- Aufbau und Pflege eines engen Informationsnetzes innerhalb von H&G, um die strategische Ausrichtung bei bestehenden Produkten und Neuentwicklungen sehr frühzeitig mitzugestalten
- Umfassende vertriebliche Kundenbetreuung durch Regelbesuche, Besprechung und Auswertung laufender Projekte und Wachstums-Möglichkeiten
- Enge Zusammenarbeit und Koordination mit dem internen Verantwortlichen (Konstruktion und Projektmanagement) bezüglich Kundenanforderungen und technischer Lösungsbedarfe
- Koordination mit dem Sales Innendienst bezüglich sämtlicher administrativer Aufgaben (Preisverfolgung, Tooling etc.)
- Aufbau und Erweiterung des internen Informationsnetzes und Ansprechpartner in den unterschiedlichen Fachbereichen, um das interne Netzwerk auszubauen
- Belastbare Planung und Forecast der jährlichen Vertriebsziele und deren Umsetzung
- Erstellender Umsatzplanung und Mid-Term-Planung und entsprechendes Reporting
- Angebotsausarbeitung und Angebotsverfolgung sowie Änderungsmanagement
- Verhandlungen und Abwicklung des Vertragsmanagements mit den Fachabteilungen und dem Einkauf. Erarbeitung von Rahmenverträgen und Pricing
- Begleitung des Industrialisierungsprozesses und enge Zusammenarbeit mit Konstruktion und Projektmanagement

Ihre Erfolgsfaktoren

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung in Technischen Projekten als (Teil-)Projektleitung
- Mind. 3 Jahre Erfahrung als Sales Verantwortlicher in einem entsprechenden Unternehmen, bestenfalls in der Entsorgungswirtschaft
- Erfahrung in der fachlichen und disziplinarischen Steuerung von mittel- und langfristigen Vertriebsprojekten
- Ausgeprägte Beratungskompetenz der Fachabteilung bei der Bedarfsaufnahme und Umsetzung.
- Sehr gute Erfahrung in der Produktvorstellung und Lösungspräsentation auf C-Level / Geschäftsführungs-Ebene des Kunden.
- Sehr fundierte Vertriebserfahrung, bevorzugt im Umfeld von beratungsintensiven Investitionsgütern (B2B)
- Exzellente Kenntnisse in der Entsorgungs-Technologie
- Tiefes Wissen in der Wertschöpfungskette in der Fertigungsindustrie
- Exzellente Kenntnisse in der Erstellung von Anforderungen im Rahmen von Standardisierungen
- Exzellente Kenntnisse im Bereich Projektmanagement von kleineren und mittleren Projekten
- Hochschul- oder Fachhochschulabschluss im Bereich Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieurwesen, Prozess orientierter Maschinenbau oder vergleichbare Kenntnisse.
- Sehr gutes Deutsch und Englisch in Sprache und Schrift

Ihr Ansprechpartner

Wir brauchen keine veralteten Zeugnisse oder Motivationsschreiben. Ihr Lebenslauf genügt. Auf Ihre Informationen freue ich mich schon.



Carsten Bode

carsten.bode(at)recruiting-business.com