

Für unseren Kunden, einen international führenden Konzern der Energie- und Automationstechnik, suchen wir aktuell einen

Vertriebsleiter Deutschland (m/w/d) Gebäudeautomation – Leittechnik (HLK)

Aktuell unterstützen wir unseren Mandanten bei der Suche nach einem „Vertriebsleiter (m/w/d) Deutschland“. Sie tragen die bundesweite Verantwortung für den Aufbau, die Entwicklung und die Leitung eines Vertriebsteams, das modernste Gebäudeautomations- und -steuerungssysteme vertreibt. Dabei nutzen Sie Ihre Erfahrung zum Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und zur Entwicklung effektiver Lösungen für Projekte. Zudem sind Sie als Vertriebsleiter auch selbst proaktiv in die Marktbearbeitung involviert. Mit Ihrem technischen Fachwissen beraten Sie in diesem Kontext Schlüsselkunden sowie MSR-Planer und sonstige Projektbeteiligte wie Integratoren.

Die Aufgaben im Detail:

- Führen und Fördern der unterstellten Sales Specialists in fachlicher und disziplinarischer Hinsicht
- Erstellung von Budget-, Forecast- und Businessplänen
- Erschließung neuer Absatzmärkte und Marktfelder
- Konditionsverhandlungen mit Schlüsselkunden
- Akquisition und Betreuung von Schlüsselkunden, MSR-Planungsbüros und sonstigen Projektbeteiligten
- Fachliche Beratung und Unterstützung bei der Erarbeitung von Planungen im Rahmen von Objektausschreibungen
- Enge Kooperation und Kommunikation mit den angrenzenden Fachbereichen
- Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation und Mitgestaltung der strategischen Ausrichtung
- Key-Account-Management
- Kontinuierliches Controlling, Reporting und stetige Verbesserung bestehender Prozesse
- Budgetverantwortung
- Beschaffung von Markt- und Wettbewerbsinformationen
- Erstellung von Potenzialanalysen und Umsetzung von Vertriebskonzepten

Arbeitsort: Home-Office

Profil:

- Erfolgreicher Abschluss (Bachelor/Master) in Maschinenbau oder Betriebswirtschaft mit technischem Hintergrund
- Mindestens drei Jahre Erfahrung in der Leitung einer Vertriebsorganisation mit Erfahrung in der Gebäudetechnik oder Gebäudeautomation
- Kenntnisse von HVAC, BACnet, M-Bus, Modbus, KNX
- Kenntnisse von Salesforce.com wären wünschenswert
- Persönlich zeichnen Sie sich durch eine strukturierte und organisierte Arbeitsweise sowie ein hohes Maß an Kommunikations- und Teamfähigkeit aus
- Als Vertriebs- und Führungspersönlichkeit bringen Sie Dynamik und Agilität mit. Sie arbeiten ziel- und ergebnisorientiert und haben Freude an einer langfristigen und verantwortungsvollen Aufgabe
- Sie sind ein guter Netzwerker mit hoher Kundenorientierung
- Ihr Profil runden Sie durch gute Englischkenntnisse ab und bringen eine der Position angemessene Reisebereitschaft mit

*Konnten wir Ihr Interesse an dieser abwechslungsreichen und herausfordernden Tätigkeit wecken?
Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!*

Bitte senden Sie bei Interesse Ihre Bewerbung an:
Frau Sabine Bechlinger | s.bechlinger@lk-personalberatung.de

Absolute Diskretion und etwaige Sperrvermerke sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

Weitere Angebote finden Sie unter [lk-personalberatung.de/karriere/jobboerse/](https://www.lk-personalberatung.de/karriere/jobboerse/)

Wir bringen Ihre Karriere auf Kurs

Laszlo & Kollegen
Personalberatung GmbH

Herrenwiese 17 B
35581 Wetzlar
Fon 06441 - 569 55-0

LASZLO & KOLLEGEN

PERSONALBERATUNG

www.lk-personalberatung.de