

Unser Auftraggeber veredelt Glas und gehört zu den größten Unternehmen dieser Branche in Europa. Es produziert Gläser für Fassaden und Fenster sowie Interieurlösungen und beschäftigt bundesweit über 1.400 Mitarbeiter. Die fachliche Kompetenz und der persönliche Einsatz aller Mitarbeiter sowie das hohe Qualitätsniveau der Produkte sind seit vielen Jahren ein ständiger Garant für ein stetiges Wachstum.

Für eine Niederlassung in **Nordwestdeutschland** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Verkaufsleiter (m/w)

Ihr Aufgabengebiet

- Verantwortung für den Vertrieb einer Niederlassung
- Steuerung des Verkaufsteams
- Umsetzung der Vertriebsstrategie und Sicherung der vertrieblichen Ergebnisse
- Einhaltung und Umsetzung der Ziel- und Budgetvereinbarungen
- Entwicklung neuer Vertriebsstrategien
- Betreuung der TOP-Kunden

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische/technische Ausbildung
- Möglichst berufliche Erfahrungen im Vertrieb von veredeltem Flachglas (ISO, ESG, VSG etc.) und in der Beratung bei technisch anspruchsvollen Lösungen
- Nachweisbare Vertriebsserfolge
- Sicherer Umgang mit gängigen PC-Anwendungen
- Souveränität im persönlichen Auftritt
- Projekt- und/oder Führungserfahrung
- Hohe Ziel- und Ergebnisorientierung

Die Position ist mit konkreten beruflichen Perspektiven verbunden.

Sie wollen sich entwickeln und suchen nach persönlichen Perspektiven? Dann nutzen Sie Ihre Chance. Unser Auftraggeber fördert auch Nachwuchskräfte intensiv und systematisch.

Sie fühlen sich angesprochen? Dann rufen Sie uns an. Norbert Wimmelmeier erreichen Sie unter der Nr. (01 72) 6 00 71 82 – auch abends und am Wochenende. Wir freuen uns auf Ihre aussagefähige Online-Bewerbung.