

Wachstumsmarkt: Systemlösungen mit leistungsstarker SW für B2B im HR-Bereich

Ihr künftiger Arbeitgeber:

Unser Auftraggeber (eigentümergeführt und mittelständisch) ist ein expansives, profitables Unternehmen und zählt zu den **marktführenden Anbietern** in seinem Bereich. Als Systemhaus bietet er **integrierte Komplettlösungen für Zeit- und Zutrittsmanagement, BDE sowie Personaleinsatzplanung**. Seine Wachstumsraten sind in seiner Kernregion zweistellig.

Im Zuge einer anstehenden altersbedingten Nachfolgeregelung, suchen wir für dessen Niederlassung (in direkter Nähe zur A7 nordöstlich von Hannover) - zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie, den fachlich und persönlich überzeugenden, agilen und führungserfahrenen Vertriebsprofi als Niederlassungsleiter. Damen und Herren sind uns gleichermaßen willkommen.

Leitung Vertriebsniederlassung Hannover

Ihr Aufgaben- und Verantwortungsrahmen:

Als „Kopf und Motor“ der Niederlassung erkennen Sie die Marktchancen, definieren Sie die Absatz-, Umsatz- sowie Ergebnisziele und setzen diese mit Ihren KollegINNen erfolgreich um. Zu Ihren Hauptaufgaben zählen insbesondere:

- Profit/Loss-Verantwortung für die Vertriebsniederlassung Hannover
- Fachliche und disziplinarische Führung der mehr als 10 KollegINNen
- Erstellung der jährlichen Verkaufsbudgets
- Neue Erschließung von Kunden und Marktbereichen
- Akquisition und Betreuung der OEM Kunden
- Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtung
- Erschließung alternativer Vertriebswege

Ihre Qualifikation:

Am besten passen Sie, wenn Sie im aufgezeigten Bereich beruflich zu Hause sind oder in **artverwandten Bereichen** (b2b, insbes. ERP-Systeme, Warenwirtschaftssysteme, CRM) bereits über umfassende Erfahrung im Vertrieb verfügen. Darüber hinaus zeichnen Sie Ihre bisherigen, nachweisbaren Vertriebs Erfolge aus und empfehlen Sie. Auf der Basis einer kaufmännischen und/oder technischen Ausbildung haben Sie sich zielgerichtet weiterqualifiziert. Den routinierten Umgang mit den gängigen Software- und Kommunikations-Tools sowie CRM-Systemen betrachten wir als eine Selbstverständlichkeit.

Ihr Profil:

Sie sind nicht nur Vertriebler durch und durch, sondern verfügen auch über Führungsstärke und haben bereits erfolgreich geführt. Ihre Persönlichkeit ist geprägt durch ein hohes Maß an Selbständigkeit, Engagement sowie Motivations- und Kommunikationsstärke. Ihr gewinnendes und sicheres Auftreten überzeugt Kunden und Mitarbeiter.

Ihre Bewerbung:

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Ihren CV/Lebenslauf sowie Ihre Dokumente senden Sie unter der **Projektnummer 9070816** an uns als beauftragte Beratungsgesellschaft: personal@kohlerundkollegen.com.

Ihr Berater: Herr Karl F. Kohler, wirkt im Rahmen seines Mandats bei der Besetzung dieser Position mit und wahrt jede von Ihnen gewünschte Diskretion. **Außerhalb** der klassischen Bürozeiten erreichen Sie Herrn Kohler unter 0171 / 1 42 62 25. Die Berücksichtigung evtl. Sperrvermerke ist dabei selbstverständlich. Weitere Informationen finden Sie unter: www.kohlerundkollegen.com sowie www.torevis.de