



Head of Sales DACH (m/w/d)

Die Altendorf Group ist ein weltweit führender, internationaler Hersteller von Holzverarbeitungsmaschinen im Premiumsegment und setzt als Innovationsführer neue Maßstäbe in der Branche. Mit über 100 Jahren Erfahrung und rund 400 engagierten Mitarbeiter*innen weltweit stehen wir für Qualität, Präzision und zukunftsweisende Technologien. Unsere Maschinen sind international als Synonym für höchste Standards in der Holzbearbeitung bekannt und vereinen Tradition mit Innovation. Mit Tochtergesellschaften in Australien, China, Indien und den USA sind wir global aufgestellt und eng mit unseren Kunden in den wichtigsten Märkten verbunden. Vertrauen, Respekt und Teamgeist prägen unsere Unternehmenskultur, während wir kontinuierlich daran arbeiten, der beste Partner für das Handwerk zu sein.

Zur Verstärkung unserer Teams suchen wir ab sofort:

Head of Sales DACH (m/w/d)

IHRE AUFGABEN:

- Erreichen des Budgets Auftragseingang und Einhalten des Vertriebskostenbudgets
- Entwicklung der jährlichen Vertriebs- und Marktstrategie (einschließlich KAM)
- Mitwirkung bei der Festlegung der Preisstrategie
- Führung, Motivation, Weiterentwicklung des Vertriebsteams und der Vertriebsorganisation
- Professionelle Nutzung von KPI's (Power BI) zur Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Weiterentwicklung, Optimierung der hybriden DACH Vertriebsstruktur in Form von direktem und Händlervertrieb
- Enger direkten Kundenkontakt zu Händlern und Endkunden
- Enge Schnittstellenkooperation mit den Bereichen Marketing, Internal Sales, Operations, Service und Finanzen
- Berichtslinie CSO

IHR PROFIL:

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium
- Motivierende Führungspersönlichkeit mit mindestens 10-jähriger Führungserfahrung in einem internationalen Unternehmensumfeld als Vertriebsleiter vorzugsweise DACH
- Sicherer Umgang mit KPI's

- Erfahrung im Auf- und Ausbau einer Vertriebsorganisation im Anlagen- / Maschinenbau idealerweise Holzbearbeitungsmaschinen
- Hohe Kundenorientierung, Begeisterungs- und Kommunikationsfähigkeit
- Selbstständige und engagierte Arbeitsweise
- Analytisch, systematisch, strategisch wie auch Hands on
- Hohe Reisebereitschaft ca. 50%
- Sehr gute Englischkenntnisse
- Gute Kenntnisse in den Bereichen SAP, MS Office und CRM

UNSER ANGEBOT:

- Traditionelle Werte, flache Hierarchien, immer einen (Fort)Schritt voraus, Marktführer: Die Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens ist Ihr Garant für Sicherheit und Kontinuität
- Ein freundliches Miteinander, Weiterbildungsmöglichkeiten, regelmäßige Mitarbeiterumfragen, für alle ein offenes Ohr: Nur wenn Sie zufrieden sind, sind wir es auch.
- Flexible Arbeitszeiten, frisches Obst, kostenlose Grippeimpfung, Dienstrad-Leasing, Firmenlauf für jeden, der dabei sein will: Ihr Wohlbefinden und Ihre Gesundheit sind für uns das A und O.

Lust auf eine Karriere beim Marktführer?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen. Ich freue mich auf Ihre Bewerbung!

Swenia Müller | Head of HR

Wettinerallee 43/45,

32429 Minden

Tel. +49 571 9550-0



Head of Sales DACH (m/w/d)

Additional information

Location	Minden
Position type	Full-time employee
Start of work	Nov 18, 2024

Responsible

Swenia Müller