

Key-Account / Vertriebsleiter Bahn Infrastruktur (m/w)

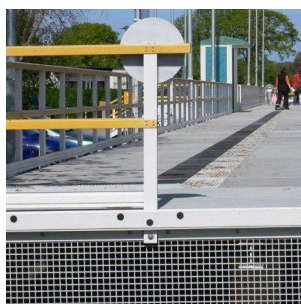
CTS COMPOSITE TECHNOLOGIE SYSTEME GMBH

Das vor 20 Jahren gegründete, inhabergeführte Unternehmen entwickelt und projiziert innovative und kundenspezifische Konstruktionen aus Glasfaserverstärkten Kunststoffen mit unterschiedlichsten Anwendungsbereichen in zahlreichen Branchen. Die Produkte haben sich bereits in vielen Bereichen etabliert, in denen früher Stahl und Holz Verwendung fanden. Der Unternehmenssitz liegt im Großraum Hamburg. Derzeit beschäftigt die Firma ca. 50 Mitarbeiter und ist durch Partnerunternehmen auch über Europa hinaus mit einer wachsenden Vertriebsorganisation vertreten. Die Fokussierung des Unternehmens auf Glasfaserverstärkte Kunststoffe und die langjährige Erfahrung in dieser noch relativ jungen Technik bilden die Basis für die marktführende Position und unterstützen den aktuellen Wachstumskurs. In diesem Zusammenhang wird die Vertriebsorganisation dem Marktpotenzial angepasst und die Aktivitäten im Direktvertrieb in Schlüsselmärkten schrittweise ausgebaut.

KUNDEN

Zu den Kunden gehören einerseits Unternehmen mit hohen Anforderungen an die Sicherheit und Beständigkeit ihrer Einrichtungen. Andererseits handelt es sich um Unternehmen, bei denen sinnvoll ist, Bestandteile ihrer produzierten Anlagen aus glasfaserverstärkten Kunststoffen herstellen zu lassen. Zu den schon bedeutenden Branchen gehören:

- Deutsche Bahn AG
- Sämtliche Nahverkehrsunternehmen sowie Privatbahnen
- Bauunternehmen und die Zulieferer der Branche



POSITION

Der/die gesuchte Vertriebsleiter/in übernimmt die Umsatzverantwortung für die aufgeführten Zielgruppen. Er führt fachlich 10 Vertriebsmitarbeiter davon 4 regionale Verkaufsbüros. Der/die Stelleninhaber/in berichtet an den Geschäftsführer.

ZIELE

Die Besetzung der Position verfolgt das Ziel, die bereits vorhandene starke Marktpräsenz in diesen Zielgruppen weiter zu erhöhen und eine kontinuierliche Kundenbetreuung in allen Geschäftsfeldern zu gewährleisten. Gleichzeitig soll der Marktanteil entsprechend der Unternehmenszielsetzungen gesteigert werden und die Wahrnehmung der Produkte und Dienstleistungen im Markt intensiviert werden.

AUFGABEN

- Ausarbeitung von Marktanalysen der jeweiligen Zielmärkte
- Entwicklung von Marketingmaßnahmen für neue Zielgruppen
- Akquisition von neuen Key Accounts und Ausbau der bestehenden Geschäftsbeziehungen
- Aufbau eines Netzwerks auch auf Messen und Tagungen
- umfassende technische Beratung der Kunden
- Fachliche Führung von 10 Vertriebsmitarbeiter davon 4 regionale Verkaufsbüros
- Initialisierung von geeigneten Produktneuentwicklungen

FACHLICHE ANFORDERUNGEN

- Abgeschlossene Ausbildung in einem technischen oder einem kaufmännischen Beruf
- mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb, im Key Account Management sowie in der Führung von Mitarbeitern
- Erfahrungen mit technischen Produkten
- Marktkenntnisse in der Bahn Branche

PERSÖNLICHKEIT

Gesucht wird eine offene und kontaktfreudige Persönlichkeit mit Spaß an Vertrieb und der Führung von Mitarbeitern. Die beschriebene Position erfordert wegen der teilweise langen Planungsprozesse der Kundenprojekte darüber hinaus eine langfristige Zielorientierung mit entsprechender Ausdauer.

REIZ DER AUFGABE

- Einsatz in einem gesunden mittelständischen Familienunternehmen mit klarer, wachstumsorientierter Ausrichtung
- Modernes und innovatives Umfeld, zukunftsorientierte Branche
- Hohe Freiheitsgrade und eigenverantwortliche Arbeitsweise mit unmittelbarem Einfluss auf den persönlichen Erfolg
- Möglichkeit zur selbstständigen Entwicklung eines noch jungen Marktes
- Positive Unternehmenskultur mit ehrlicher Mitarbeiterorientierung und gelebtem Teamgeist

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: bewerbung@ctscom.de