

# Positionsprofil

**Position**

**Sales Manager Deutschland als Leiter Business Unit (m/w/d)**

**Standort**

Home-Office

**Hinweis**

Diese Unterlage ist nur zum persönlichen, projektbezogenen Gebrauch des Auftraggebers bestimmt. Jede andere Verwendung und insbesondere die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.


## Unternehmen

Das international aktive Unternehmen mit Sitz in Norditalien wurde 1989 gegründet. Es ist Teil einer familiengeführten deutschen Unternehmensgruppe und arbeitet weltweit mit eigenständigen Vertriebs- und Produktionsgesellschaften.

Entwickelt und produziert werden sehr innovative, systemtechnische Geräte im Bereich Klima- und Kältetechnik, die präzise auf den Bedarf der Kunden abgestimmt und an zukünftige Marktbedürfnisse angepasst werden.

Der exzellente Ruf des Hauses sowie seine führende Position auf den von ihm besetzten Märkten gründen sich auf Innovationskraft, einer projekterfahrenen Mannschaft sowie einer hohen Serviceorientierung im gesamten Unternehmen.

	Stellenprofil
<b>Position</b>	Sales Manager Deutschland als Leiter Business Unit (m/w/d)
<b>Standort</b>	Home-Office
<b>Anzahl u. Qualifikation zu führender Mitarbeiter</b>	Keine Nach erfolgreichem Ausbau des Geschäfts ist perspektivisch Mitarbeiterführung eingeplant.
<b>Aufgaben</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwicklung und Steuerung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten auf dem deutschen Markt</li> <li>• Ausbau und Weiterentwicklung des vorhandenen Netzwerks</li> <li>• Akquisition von Schlüsselkunden</li> <li>• Identifikation aktueller Markttrends</li> <li>• Entwicklung von Geschäftsentwürfen</li> <li>• Strategische Portfolio-Weiterentwicklung</li> </ul>
<b>Reiseintensität</b>	min. 60 %
<b>Worin besteht die besondere Attraktivität der Stelle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Echte Karrierechance</li> <li>• Unternehmen mit starker Marktposition, starken Marken und innovativen Produkten</li> <li>• Offene, lebendige und familiäre Firmenkultur</li> <li>• Sicherheit eines langfristig planenden Unternehmens mit guten Zukunftsaussichten.</li> </ul>

	Der ideale Kandidat (m/w/d)
<b>Ausbildungsniveau / Abschluss</b>	Erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium z.B. Verfahrenstechnik, Maschinenbau, E-Technik oder ähnliche Qualifikation
<b>Berufspraxis Branchenerfahrung</b>	Mehrjährige Berufserfahrung im strategischen und operativen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern
<b>Führungserfahrung</b>	Führungserfahrung ist wünschenswert, aber nicht Voraussetzung. Der Stelleninhaber (m/w/d) sollte jedoch natürliche Autorität ausstrahlen und über Führungsstärke verfügen. Insbesondere sollte er in der Lage sein, sehr unterschiedliche Persönlichkeiten für sich zu gewinnen, mitzunehmen und zu überzeugen.
<b>Spezielle Kenntnisse / Fachwissen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Branchenerfahrung in der Klima- und Kältetechnik.</li> </ul>
<b>Sprachen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deutsch: Muttersprachenniveau</li> <li>• Englisch: sichere Kenntnisse</li> <li>• Sonstige: Idealerweise Italienisch bzw. die Bereitschaft, Sprachkenntnisse zu erweitern</li> </ul>
<b>IT-Kenntnisse</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erfahrung im Umgang mit ERP-Systemen</li> </ul>
<b>Persönliche Eigenschaften</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hohe Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit</li> <li>• Natürliche Autorität und souveränes, sicheres Auftreten</li> <li>• Präsentationssicherheit</li> <li>• Unternehmerisches Denken und Handeln</li> <li>• Kommunikationsstärke und Empathie</li> <li>• Reisebereitschaft</li> <li>• Affinität zur italienischen Kultur; idealerweise bereits Berufserfahrung mit italienischen Firmen</li> </ul>
	Bewerbung
<b>Kontakt</b>	<p><b>MM EXECUTIVE RESEARCH</b>   <i>Direktansprache von Spitzenkräften</i></p> <p>Marianne Mavridis  030 26 36 98 16  <a href="mailto:info@mm-er.de">info@mm-er.de</a>  <a href="http://www.mm-er.de">www.mm-er.de</a></p>