



# Vertriebsleiter / Head of Sales für Induktionsanlagen (m/w/d)

Standort Dortmund

**Für unseren Standort Dortmund suchen wir ab sofort eine/einen**

## Vertriebsleiter / Head of Sales für Induktionsanlagen

### Ihre Herausforderung in dieser Position

- Leitung eines Vertriebsteams im Bereich von Induktionsanlagen für Schmelz- und Erwärmungsanwendungen in Stahl-/Walzwerken, Schmieden und Gießereien
- Führung der Teams, bestehend aus Sales-/ Produktmanagern und Applikations-Ingenieuren
- Gewährleistung einer engen Kundenbindung während des gesamten Vertriebsprozesses
- Stringentes Steuern und Controlling der Projekte, verbunden mit der Entwicklung und Überwachung von KPI's
- Führen von strategischen länderübergreifenden Projekten auf der Ebene eines Sales Directors, einschließlich Koordination der benötigten internationalen Ressourcen
- Umsetzung des Vertriebsstandards und -methoden in den Landesgesellschaften der ABP-Gruppe
- Beobachtung und Analyse der Markt- und Wettbewerbsentwicklung
- Bereichsübergreifende Abstimmung der Absatzplanung, insbesondere mit Supply Chain und der Produktion
- Entwicklung von produktbezogenen strategischen Roadmaps für die globalen Vertriebsregionen
- Systematische Marktanalyse und -entwicklung in den einzelnen Regionen in enger Zusammenarbeit mit den lokalen Vertriebskanälen

### Ihr Profil

- Ausbildung: Abgeschlossenes Studium Elektrotechnik, Maschinenbau, Verfahrenstechnik oder vergleichbare Qualifikation

- Mehrjährige Vertriebs- und Projekterfahrung in einer vergleichbaren Verantwortung in einem international agierenden Unternehmen mit modernen Strukturen und Prozessen
- Erfahrung mit einem mehrstufigen, internationalen Distributionskanal und erklärungs-, wartungs- und support-bedürftigen Produktumfeld; idealerweise im Anlagen- oder Maschinenbau
- (Erste) Erfahrung in der Führung hochqualifizierter, internationaler Regional Sales Manager sowie praxiserprobtes Know-how in der Steuerung eines globalen Distributoren-, Händlernetzwerks
- Belastbares technisches und kaufmännisches Know-how, fundiertes Verständnis der relevanten Geschäftsprozesse, insbesondere in der Geschäftsanbahnung und Angebotsphase
- Souveränes Auftreten, exzellente Kommunikationsfähigkeiten, hohes Verhandlungsgeschick, Teamfähigkeit, Pragmatismus, Umsetzungsstärke
- Konzeptionelle und analytische Fähigkeiten, Organisationstalent, proaktiv, systematisch
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, weltweite Reisebereitschaft

### Wir bieten Ihnen

- Eine interessante und vielseitige Aufgabe in einem motivierten Team mit schnellen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien
- Einarbeitung und Förderung bei den anstehenden Aufgaben, technisches Training sowie Ausbildung zur Erfüllung der Anforderungen
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung
- Betriebliche Altersvorsorge und weitere Sozialleistungen
- Flexible Arbeitszeiten, aktives Gesundheitsmanagement und mobiles Arbeiten

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?** Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung über unser [Online-Portal](#).