Das erwartet Dich

- Die Chance, einen **Vertriebsbereich eigenverantwortlich aufzubauen** und strategisch zu prägen
- **Direkte Zusammenarbeit** mit der Geschäftsführung
- **Attraktives Festgehalt plus erfolgsabhängige Vergütung**
- 30 Tage Urlaub und 40-Stunden-Woche
- **Flexible Arbeitszeiten** und Möglichkeit zum **mobilen Arbeiten**
- Moderne Arbeitsmittel und **kurze Entscheidungswege**
- **Langfristige Perspektive** mit großem Gestaltungsspielraum

Vertriebsleiter / Unternehmensentwicklung (m/w/d)

(1518)

Standort: Remscheid Anstellungsart(en): Vollzeit Gehaltsspektrum: 70000 Euro pro Jahr Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Vertriebsleiter/ Unternehmensentwicklung (m/w/d)

Du willst nicht einfach nur verkaufen, sondern einen Vertrieb von Grund auf aufbauen und aktiv gestalten?

Für ein innovatives Unternehmen im Raum Remscheid suchen wir im Rahmen der direkten Personalvermittlung einen **engagierten Vertriebsleiter (m/w/d)** der den strategischen und operativen Ausbau des Vertriebs übernimmt. Im Mittelpunkt stehen zukunftsorientierte Angebote für die Industrie und die Entwicklung langfristiger Unternehmenspartnerschaften.

Deine Aufgaben

- **Entwicklung und Umsetzung** einer nachhaltigen Vertriebsstrategie
- Aktive **Gewinnung neuer Unternehmenskunden** sowie Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen
- **Beratung von Unternehmen** zu individuellen Lösungen
- **Eigenständige Steuerung** des gesamten Vertriebsprozesses – vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss

- **Aufbau** effizienter Vertriebs- und Kundenbetreuungsprozesse
- **Erschließung neuer Marktsegmente** und Entwicklung strategischer Industriepartnerschaften
- Aktive **Kundenbesuche und Verkaufsgespräche** im Außendienst

Das bringst Du mit

- **Kaufmännisches oder technisches Studium** bzw. eine vergleichbare Qualifikation, beispielsweise als Technischer Betriebswirt
- Mehrjährige **Erfahrung im B2B-Vertrieb** erklärungsbedürftiger Produkte oder Dienstleistungen
- Erfahrung in der **Neukundengewinnung** und im Business Development
- **Technisches Verständnis für industrielle Prozesse**
- **Kaufmännisches Denken, Verhandlungsgeschick** und sicherer Umgang mit CRM-Systemen und Vertriebskennzahlen
- **Eigeninitiative, Kommunikationsstärke** und Freude daran, neue Strukturen aufzubauen
- **Reisebereitschaft** im bergischen Dreieck
- Erfahrungen im **Industrie-, oder Dienstleistungsumfeld** sind von Vorteil

Interesse an einer neuen Herausforderung?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung! Wir begleiten Dich im gesamten Bewerbungsprozess und bringen Dich direkt mit Deinem zukünftigen Arbeitgeber zusammen.

Werde **jetzt** Teil des **Vertriebs-Teams** und mach dich bereit für spannende **Aufgaben**!!

Dein Ansprechpartner
Tanja Breidenbach
Niederlassungsleiterin / Kommunikations-Coach

Mobil **+49 170 22 20 38 1**
Telefon **+ 49 2191 46 36 49 11**
Mail **tanja.breidenbach@abc.jetzt**

Bitte beachte, dass für diese Position eine lokale Präsenz in Deutschland erforderlich ist. Bewerbungen von Kandidaten außerhalb Deutschlands können leider nicht berücksichtigt werden.

Der Umwelt zuliebe verzichten wir auf Papierbewerbungen. Bitte laden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen ausschließlich über unser Online-Bewerberportal hoch oder senden Sie uns diese via E-Mail. Postalisch eingereichte Bewerbungen werden datenschutzkonform vernichtet und nicht zurückgeschickt.

Bild und Text mit Unterstützung KI erstellt

Abteilung(en): Maschinenbautechniker, Techniker, Technischer Betriebswirt, Technischer Kaufmann, Vertrieb

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: Direktvermittlung

Impressum