

Unser Mandant ist Weltmarktführer für moderne Stalleinrichtung. Internationale Kunden aus der Schweine- und Geflügelhaltung verlassen sich auf die Kompetenz und das Qualitätsstreben der über 2800 Mitarbeiter. Die Handelsorganisation genießt einen ausgezeichneten Ruf, gilt als pragmatischer Partner und beliefert nahezu alle relevanten Märkte weltweit. Das umfangreiche Produktsortiment wird über eigene Niederlassungen und Distributoren im Direktverkauf an Tierhalter und landwirtschaftliche Organisationen vertrieben.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die Business Unit Pig den

Area Sales Manager Frankreich, Belgien, Niederlande (m/w)

Die Aufgabe:

- Als Mitglied des Teams aus acht Area Managern steuern Sie die Vertriebsaktivitäten in Frankreich, Belgien und den Niederlanden und tragen Verantwortung für das Sales Budget dieser Region.
- Sie übernehmen die Führung von momentan zwei eigenen Außendienst-Mitarbeitern sowie fünf regionalen Distributoren. Die Erweiterung der Vertriebs- und Händlerstruktur sowie die Einführung des CRM Systems gehören zu Ihren umfangreichen Aufgaben.
- Sie sind situationsbezogen mit Ihren Leuten und Partnern im Markt unterwegs und persönlich für die Großkundenbetreuung zuständig.
- Die Vorbereitung, Durchführung bzw. Begleitung der Verkaufsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss liegt in Ihren Händen.
- Sie synchronisieren das Zusammenspiel von Vertriebs-Innendienst, Marketing und Technischem Service mit dem Außendienst.
- Nach dem erfolgreichen Verkauf eines Projektes bleiben Sie und Ihre Leute während der Abwicklungsphase bis hin zur Inbetriebnahme Ansprechpartner der Kunden.
- Sie analysieren das Marktgeschehen, entwickeln darauf basierend Marketing- und Vertriebsstrategien und setzen diese mit Ihren Leuten um.
- Sie repräsentieren Ihr Unternehmen auf einschlägigen Kongressen und pflegen konsequent die Kontakte zu aktiven und potentiellen Geschäftspartnern.
- Der Dienstsitz befindet sich in Deutschland. Alternativ arbeiten Sie vom Homeoffice aus und halten sich sehr regelmäßig in der deutschen Zentrale auf.
- Sie berichten direkt an den Sales Director der Business Unit Pig.

Die Anforderungen:

- Sie haben ein agrarwissenschaftliches oder betriebswirtschaftliches Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung absolviert.
- Sie konnten bereits einige Jahre Berufserfahrung im direkten Geschäftsumfeld oder im Vertrieb erklärungsbedürftiger, landwirtschaftlicher Investitionsgüter sammeln.
- Durch Ihren familiären bzw. beruflichen Hintergrund sind Sie im Schweinestall „zu Hause“.
- Sie bringen eigene Verkaufserfahrung mit und möchten nun ihren Verantwortungsbereich deutlich erweitern.
- Führungserfahrung ist von Vorteil, aber nicht Voraussetzung.

- Interkulturelles Verständnis zeichnet Sie ebenso aus wie fachliche Kompetenz.
- Ihre Persönlichkeit ist gezeichnet durch Überzeugungskraft und souveränes Auftreten vor Mitarbeitern, modernen Landwirten und Meinungsbildnern.
- Sie bringen ein hohes Maß an Eigenmotivation, Flexibilität, einen langen Atem sowie Organisationstalent mit und legen einen strukturierten Arbeitsstil an den Tag.
- Dynamik und Proaktivität bei der Entwicklung von länderspezifischen Lösungen kombinieren Sie mit gutem Gesamtüberblick sowie geschicktem Schnittstellenmanagement innerhalb der eigenen Organisation.
- Sie begrüßen die Eigenheiten mittelständischer Strukturen und nutzen die Freiheiten und Möglichkeiten gestalterisch und verantwortungsbewusst.
- Englische und französische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift sowie routinierter Umgang mit MS-Office sind unabdingbar. Deutsche Sprachkenntnisse sind vorteilhaft, aber nicht zwingend erforderlich.
- Die Bereitschaft regelmäßig mehrtägig zu reisen ist Voraussetzung.

Das Angebot:

Wir bieten Ihnen die nicht alltägliche Chance, in dem Ihnen vertrauten Markt innerhalb einer mittelständischen Organisation eine anspruchsvolle Führungsposition zu übernehmen und einen deutlichen Karriereschritt beim weltweiten Marktführer zu machen. Man überträgt Ihnen die Verantwortung für Menschen, Entscheidungen und Resultate in potentialträchtigen Märkten.

Sie erhalten die Möglichkeit, Ihre Erfahrungen bzw. Verbindungen einzubringen und wesentlich zum weiteren Erfolg des renommierten Unternehmens beizutragen.

Sie werden in einer Gesellschaft arbeiten, welche sich durch den hohen Bekanntheitsgrad der Marke, solide fachliche Expertise und das vollumfängliche Produktportfolio zum Spitzenreiter der Branche entwickelt hat.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen Dr. Felix von Hardenberg mit seinem Team unter der Rufnummer +49 8178 9986410 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **TG1772211** bevorzugt per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com

www.hardenberg-consulting.com