

Unser Mandant ist ein mittelständisches, international agierendes Familienunternehmen aus Europa, welches sich durch innovative Automatisierungslösungen rund um die Milchviehhaltung zum Marktführer entwickelt hat. Gut 2500 Mitarbeitende in 50 Ländern stehen für Kundennähe, technischen Fortschritt und moderne Tierhaltung. Die Produkte werden an vier Standorten entwickelt und in drei eigenen Werken gefertigt. Hohe Leistungsbereitschaft, Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitenden und die Technologieführerschaft stehen für ein besonders attraktives Arbeitsumfeld. Hier dreht sich alles um die Kuh.

Das DACH Cluster gehört zu den weltweit wichtigsten Märkten der Firma und wird von der deutschen Landesgesellschaft gesteuert. Die direkte Marktbearbeitung erfolgt durch regional verteilte, selbstständige Vertriebs- und Service Center. Die Landesgesellschaft ist in vier übergeordneten Business Teams organisiert. Die Business Teams werden durch zentrale Funktionen wie Marketing, Service und Finance ergänzt. Gemeinsam werden die Vertriebs- und Service Center B2B von den Funktionen im Cluster unterstützt und angeleitet.

Zur erfolgreichen Gestaltung des weiteren Wachstums suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt aufgrund der internen Weiterentwicklung des Vorgängers den zukünftigen

Vertriebsleiter / Manager Business Team Feeding DACH (m/w/d)

Der Aufgaben- und Verantwortungsbereich:

- Als Manager Business Team Feeding der deutschen Landesgesellschaft tragen Sie Ergebnisverantwortung für das Portfolio der Investitionsgüter für automatische Fütterung, inklusive Services, Verbrauchsmaterialien und Ersatzteile im deutschsprachigen Raum
- Sie sind verantwortlich für das Budget, die Zielerreichung, das Kostenmanagement und die Kundenzufriedenheit
- Die Marktbearbeitung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den regionalen selbstständigen Vertriebs- und Service Centern, die den B2C-Vertrieb und -Service ausführen
- Vom **mobilen Arbeitsplatz** aus bündeln Sie die Interaktion zwischen der deutschen Landesgesellschaft und den Centern im Cluster. Sie führen Maßnahmen zur Steigerung der Verkaufszahlen, Marktakzeptanz und Kundenzufriedenheit durch
- Ihr eigenes, siebenköpfiges Team agiert als zentrales Support-Team und wird durch weitere, kommerzielle bzw. technische Spezialisten ergänzt
- Gegenüber Meinungsbildnern und Netzwerkpartnern treten Sie als der Repräsentant des Business Teams Feeding auf und fördern so persönlich den Absatz
- Die Umsatzverantwortung liegt im unteren zweistelligen Millionenbereich
- Sie berichten innerhalb der Matrix Struktur an den Cluster Manager der deutschen GmbH und dem Head of Commerce Feeding im internationalen Mutterhaus

Die Anforderungen:

- In der Milchviehhaltung sind Sie aufgewachsen und/oder beruflich zu Hause. Idealerweise bringen Sie Vertriebserfahrung im Bereich Fütterung mit
- Mit Ihrem Commercial Drive begeistern Sie moderne Tierhalter und Mitarbeitende für innovative Investitionsgüter
- Ihre Kundenorientierung und Dienstleistungsmentalität haben Vorbildcharakter
- Sie finden sich in einer internationalen Matrix-Organisation gut zurecht und streben danach, sich als Führungskraft zu entwickeln. Sie können Menschen auch ohne den Status des direkten Vorgesetzten (m/w/d) für übergeordnete Ziele gewinnen
- Erste Erfahrung in der Steuerung eines multidisziplinären Support-Teams mit kommerziellen und technischen Schwerpunkten sind gewünscht, aber nicht Voraussetzung
- Nachweisliche Erfolge in der Zusammenarbeit mit Händler- oder dezentralen Vertriebsstrukturen.
- Technische Affinität und Innovationsstreben
- Gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse, Budget-Verantwortung und ausgeprägte Ergebnisorientierung
- Studium im Bereich Agrarwirtschaft, Betriebswirtschaft, Technik, Tiermedizin oder vergleichbare Ausbildung
- Regelmäßige Reisebereitschaft in der DACH Region und international
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das Angebot:

Wir bieten Ihnen die Chance, in dem Ihnen vertrauten Markt innerhalb eines internationalen, nicht börsennotierten Familienunternehmens Ergebnisverantwortung für den Absatz innovativer Investitionsgüter im deutschsprachigen Markt zu übernehmen. Sie sind willkommen, in einer der innovativsten Organisationen innerhalb der Landwirtschaft zu arbeiten. Es erwartet Sie eine offene und wertschätzende Unternehmenskultur mit motivierten Kollegen und Kolleginnen und hervorragende Arbeitsbedingungen im mobilen Arbeiten.

Mit der automatischen Fütterung übernehmen Sie die Schlüsselrolle für die potentialträchtigste Produktgruppe mit den höchsten Wachstumserwartungen. Das unternehmenseigene, moderne Kompetenz- und Schulungszentrum steht für Ihre Teams und Kunden bereit. Die ideale Basis für Ihren persönlichen Erfolg!

Talentierte Führungspersönlichkeiten erhalten hier die Möglichkeit, sich innerhalb der Gesamtorganisation hierarchisch und international weiter zu entwickeln.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen Dr. Felix von Hardenberg mit seinem Team unter der Rufnummer +49 8178 9986410 gerne zur Verfügung. Ihre Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **2676811** an bewerbung@hardenberg-consulting.com

Stellenangebot 2676811 / Job offer dairy 2676811

Vertriebsleiter

Verkaufsleiter

Regionalleiter

Regional Manager

Technischer Leiter

Sales Manager

Sales Director

Milchkuh

Melken

Molkerei

Stalltechnik

Farm Technologies

Equipment