

LANGENSCHIEDT

Motorradtechnik & -zubehör

Langenscheidt sucht Vertriebsleiter

Über uns

Die Firma Langenscheidt GmbH ist seit mehr als 25 Jahren als Importeur und Motorradgroßhandel aktiv und gehört zur SGR-Gruppe, einer der Hauptakteure im Vertrieb von Ersatzteilen für Motorräder in Europa.

Wir vertreiben folgende Marken: DID, SUPERSPROX, YUASA, SBS, TECMATE, MIW, ENERGYSAFE

Stellenbeschreibung

Wir suchen einen leistungsstarken Vertriebsleiter, der uns dabei unterstützt, unsere Ziele in Bezug auf Kundengewinnung und Umsatzwachstum zu erreichen, indem er unser Unternehmen wettbewerbsfähig und innovativ hält.

Sie sind verantwortlich für die Maximierung des Potenzials unseres Verkaufsteams, die Erstellung von Verkaufsplänen und deren Begründung für die Pläne gegenüber dem oberen Management.

Ihre Aufgaben

- Festlegung des jährlichen Umsatzbudgets und des Margenziels des Unternehmens
- Erreichen von Wachstums- und Umsatzziele durch erfolgreiches Management des Vertriebsteams
- Entwicklung und Umsetzung eines strategischen Geschäftsplans, der den Kundenstamm des Unternehmens erweitert und seine starke Präsenz sicherstellt
- Präsentation von Umsatz-, Ertrags- und Kostenberichten und realistischen Prognosen an das Managementteam
- Eigene Rekrutierung, Zielsetzung, Coaching und Leistungsüberwachung von Außendienstmitarbeitern

- Aufbau und Förderung starker, langfristiger Kundenbeziehungen durch Partnerschaft mit Ihnen und Verständnis ihrer Bedürfnisse
- Key Account und Business Development Management
- Identifizierung von potenzielle Märkte und Marktveränderungen, während Sie sich gleichzeitig über neue Produkte und den Wettbewerbsstatus im Klaren sind
- Definition, Planung und Umsetzung von Marketingaktivitäten

Anforderungen

- Deutsch als Muttersprache und Englisch in Wort und Schrift, andere Sprachen sind erwünscht
- Betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Erfolgreiche Vorerfahrung als Vertriebsmitarbeiter oder Vertriebsleiter, konsequentes Erreichen oder Übertreffen der Ziele
- Nachweis der Fähigkeit, auf allen Ebenen des Unternehmens glaubwürdig und effektiv zu kommunizieren, zu präsentieren und zu beeinflussen
- Nachgewiesene Fähigkeit, den Verkaufsprozess vom Plan bis zum Abschluss zu steuern
- Starker Geschäftssinn und Motorrad / Automotive Branchenexpertise
- Leistungsorientierung

Bitte bewerben Sie sich mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Angabe der Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit) bei saporeticjbs@sgr-it.com. Absolute Vertraulichkeit wird zugesichert.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!