



Wir suchen eine/ n

Leiter/in für den Geschäftsbereich HUSKi /Intralogistik-Automation mit dem Schwerpunkt Vertrieb (m/w/d)

für unser mittelständisches und inhabergeführtes Unternehmen im Dresdner Norden.

Seit mehr als 25 Jahren entwickeln, konstruieren und produzieren wir anspruchsvolle, durchdachte Einzelteile, Baugruppen und Komplettlösungen im Auftrag namhafter Marken aus unterschiedlichen Branchen.

Für die Leitung unserer Business Unit Intralogistik-Automation inkl. Vertrieb mit unserer eigenen Intralogistik - Produktmarke HUSKi suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n erfahrene/n kaufmännische/n Leiter/in und Vertriebs-Profi, mit technischem Verständnis, Akquisekompetenz und Führungsstärke.

Was erwartet Sie bei uns:

- + eine zwischenmenschlich sehr angenehme und wertschätzende Zusammenarbeit auf Augenhöhe in einem jungen, dynamischen Team mit kurzen und direkten Entscheidungswegen zur Geschäftsführung
- + ein breit gefächertes, sehr interessantes Aufgabenfeld kombiniert mit namenhaften Kunden im Bereich der Automation
- + die Freiheit einer selbständigen Aufgaben-, Arbeits- und Zeiteinteilung, die sich vor allem an den Wünschen und Bedürfnissen der potentiellen Kunden orientiert
- + eine langfristig orientierte Festanstellung in Vollzeit mit der Möglichkeit, einen eigenen Geschäftsbereich unter Einbringung Ihrer Erfahrungen und Fähigkeiten zu gestalten, weiter zu entwickeln und leiten zu können
- + moderne, gepflegte, helle Räumlichkeiten mit separaten Arbeitsinseln und kleinen Büros, eingebettet in eine offen und freundlich gestaltete Gesamtumgebung
- + zeitgemäße Arbeitsplatzausstattung mit leistungsfähigen Rechnern, höhenverstellbaren Tischen und rückschonenden Stühlen in klimatisierten Räumen
- + ein solides Festgehalt zzgl. einer erfolgsabhängigen, prozentualen Provisionsregelung, die sich am Auftragsvolumen der von Ihnen gewonnenen Kunden bemisst
- + Möglichkeiten zur Weiterbildung und Entwicklung der eigenen Führungspersönlichkeit
- + regelmäßige gemeinsame Team-Aktivitäten wie Ski-Fahren, Wandern, Rad- und Motorradausflüge, Grillabende, Sommerfeste, Sport und Fitness sowie gemeinsames Mittagessen





Was wir uns wünschen:

- + eine mitreißende Führungskraft, mit Begeisterung für technische Produkte die darüber hinaus die Möglichkeiten und Potenziale seiner Mitarbeiter effizient zu nutzen versteht, wichtige Informationen und Verbesserungspotentiale wertschätzend mitteilt und die Mitarbeiter fördert
- + hinreichende Erfahrung in der Verantwortung von Zahlen im Zusammenhang mit Vertriebsaktivitäten im technischen Bereich und idealerweise im Intralogistik-Umfeld bereits Kontakte pflegt
- + Interesse und Leidenschaft für den Verkauf mitbringt – verbunden mit einer temporären Reiselust in der D-A-CH Region um Kunden und Interessenten zu besuchen, um deren Herausforderungen zu lösen
- + ein aufgeschlossener, sehr kontaktfreudiger Mensch, der Zuverlässig und Eigenständig seinen Bereich verantwortet, neugierig und mit guten Umgangsformen die Neukundengewinnung vorantreibt
- + Erfahrungen im Umgang mit einem ERP- und CRM-System wie beispielsweise abas hat und sicher im Umgang mit Microsoft-Office-Produkten ist
- + einen Freund kurzer Wege und flacher Hierarchien, der sich in unserem jungen, agilen Team zu Hause fühlt und im verhandlungssicheren Englisch auch internationale Gespräche führen kann

Welche Aufgaben verantworten Sie:

- + zunächst stehen die Führung und Weiterentwicklung der Fachkräfte in Ihrem Team im Vordergrund
- + zu den wichtigsten Aufgaben gehören der Ausbau des Neukundengeschäfts sowie die Betreuung der Bestandskunden
- + hierfür wären eine Optimierung und Weiterentwicklung der operativen Prozesse wünschenswert
- + als Leiter/in tragen Sie die Verantwortung für das externe und interne Berichtswesen gegenüber der Geschäftsführung
- + den Ausbau der Business Unit und Realisierung der gemeinsam festgelegten Ziele u.a. durch hervorragende Eigeninitiative und mit Hilfe von Verhandlungsgeschick gegenüber Kunden, Interessenten und Lieferanten

IN IHREM AUFTRAG.



PRODUKT
ENTWICKLUNG

- + Repräsentieren unseres Unternehmens sowie unserer Leistungen und Produkte auf Messen, bei Kunden und Interessenten

Lust auf einen neuen beruflichen Wirkungskreis mit einem tollen Betriebsklima, mehr Eigenverantwortung und Freiräumen?

Dann bewerben Sie sich!

Rufen Sie einfach an
oder senden Sie uns Ihre Bewerbung zu:

Stephanie Frohberg
stephanie.frohberg@hedd.de
+49(0)351 6415 358