

Senior Sales Manager, Hergensweiler

RS Traut hat es sich zur Aufgabe gemacht, für unsere Kunden die Welt immer ein wenig weiter herauszufordern, um mit ihnen zusammen Lösungen zu entwickeln, die ihr Leben und ihre Produkte besser und einfacher machen. Damit das möglich ist, geben wir unseren Mitarbeitern Raum für außergewöhnlichen Ehrgeiz, für Leidenschaft und Kreativität. Bei der Qualität unserer Produkte, unseren Kundenbeziehungen und Produktionsabläufen kennen wir keine Kompromisse. Was unser Haus verlässt, muss höchsten Ansprüchen genügen. Dafür schätzen uns unsere Mitarbeiter und unsere treuen Geschäftspartner.

Als Unternehmen stellen wir ständig in Frage, was möglich ist und akzeptieren nie einfach, was schon immer getan wurde. Wir stellen alte Probleme auf den Kopf, suchen nach neuen Lösungen und wagen uns auch in unbekannte Bereiche vor. Unsere Hintergründe sind unterschiedlich, aber unser kleines Team teilt die Leidenschaft, die beste Lösung zu finden. RS Traut sucht jemanden mit dieser Leidenschaft, um das Team zu verstärken und die Verantwortung für Vertriebsaktivitäten und Aufgaben im kaufmännischen Bereich zu übernehmen, damit das Unternehmen weiter stark wachsen kann.

DAS WERDEN SIE TUN:

In dieser Position werden Sie die Gesamtvertriebsstrategie für das Unternehmen vorantreiben und zusammen mit dem CEO umsetzen. Sie werden der erste Ansprechpartner für die Kunden von RS Traut sein und sind auch danach verantwortlich für den gesamten Kundenprozess inklusive des Vertriebscontrollings. Sie arbeiten bei vertrieblichen Themen eng mit dem CEO und Beirat des Unternehmens zusammen und unterstützen auch bei der Budgetierung, monatlichen betriebswirtschaftlichen Auswertungen insbesondere Ableitung von Performance Kennzahlen (KPIs) und strategischen Entscheidungsfindung. Ferner beraten Sie den CEO in Bezug auf Chancen und Risiken, die sich auf die Unternehmensleistung auswirken, und Überwachung der Leistung im Verhältnis zu den Unternehmens- und Funktionszielen.

DAS WERDEN SIE BRAUCHEN:

- Erstklassige analytische Fähigkeiten, kritisches Denken und Problemlösungskompetenz
- Sie sind in der Lage, sich in die Details zu vertiefen und gleichzeitig den Blick für das große Ganze zu schärfen
- Die Fähigkeit, sich in einem unklaren Umfeld mit unvollkommenen Daten und wenig Vorgaben zurechtzufinden
- Hervorragende Fähigkeiten zur Zusammenarbeit
- Bachelor-Abschluss oder ein anderes abgeschlossenes Studium
- Mehr als 3 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb, vorzugsweise in der Automobilindustrie
- Gewisse Erfahrung im Bereich Finance und Verwaltung, Kenntnisse im Rechnungswesen sind von Vorteil
- Verhandlungssicheres Englisch wird vorausgesetzt

HIER WERDEN SIE ARBEITEN:

- Standort: Hergensweiler (Lindau), Bodensee

KONTAKT

- Michael Berle, COO (+49 8388 920880 oder info@rs-traut.de)