

Wir sind etablierter Zulieferer mit langjährigen Kundenbeziehungen in der Nutzfahrzeugindustrie, sowie im Sondermaschinenbau und Agrarmarkt mit ausgeprägter Forschung und Entwicklung und Serienfertigung. Für unser Vertriebsteam suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung eine erfahrene, unternehmerisch denkende Führungspersönlichkeit, die unsere Kundenbeziehungen weiterentwickelt und unser Key-Account-Management sowie den Vertriebsinnendienst mit Weitblick und Verhandlungsgeschick in Vollzeit führt.

Klingt nach Ihnen? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen!

Ihr Profil

- **Das bringen Sie mit**
  - Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Hochschulstudium – oder eine vergleichbare Qualifikation (z. B. Techniker, Meister, kaufmännische Ausbildung) mit langjähriger einschlägiger Berufs- und Führungserfahrung
  - Mehrjährige Erfahrung (i. d. R. > 5–7 Jahre) im technischen B2B-Vertrieb bzw. Key-Account-Management
  - Mindestens 5 Jahre disziplinarische Führungserfahrung für ein Team vergleichbarer Größe
  - Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
  - Sicherer Umgang mit gängigen ERP- und CRM-Systemen sowie MS Office
  - Verhandlungsstärke, unternehmerisches Denken und eine ausgeprägte Kunden- und Qualitätsorientierung
  - Reisebereitschaft für regelmäßige nationale und internationale Kundenbesuche sowie Führerschein Klasse B
- **Von Vorteil**

- Erfahrung als Vertriebsleiter/-in oder Key Account Manager/-in bei einem Automotive-Zulieferer (Tier 1/2)
- Fundierte IATF-16949-Erfahrung, z. B. als Kundenrepräsentant/Customer Representative
- Erfahrung mit den Zielmärkten Agrartechnik und Sondermaschinenbau
- Weitere Fremdsprachenkenntnisse

Ihre Aufgaben

- **Führung & Strategie**
  - Fachliche und disziplinarische Führung des Key-Account-Management-Teams sowie des Vertriebsinnendienstes (ca. 3–6 Mitarbeitende)
  - Mitgestaltung und Umsetzung der Vertriebsstrategie in enger Abstimmung mit der Geschäftsführung
  - Strukturelle Entwicklung der Vertriebsprozesse und Weiterentwicklung der vertrieblichen Tätigkeiten
  - Identifikation neuer Produkt- & Marktpotenziale für das Dienstleistungsportfolio von IWN
- **Kundenmanagement**
  - Aufbau, Pflege und strategische Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
  - Verhandlung von Preisen, Verträgen und Rahmenbedingungen mit unseren Automotive-Kunden
- **Operative Vertriebsverantwortung**
  - Verantwortung für Umsatz-, Ergebnis- und Absatzziele im gesamten Vertriebsbereich
  - Steuerung von Angebots- und Akquisitionsprozessen sowie Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- **Qualität & IATF 16949**
  - Wahrnehmung der Rolle als Kundenrepräsentant (Customer Representative) gemäß IATF 16949
  - Sicherstellung der Kundenzufriedenheit sowie Einhaltung relevanter Qualitätsanforderungen im Vertriebsalltag

Wir bieten

- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Betriebliche Altersvorsorge und weitere Sozialleistungen
- Eine verantwortungsvolle Führungsposition mit Gestaltungsspielraum in einem wachsenden Umfeld

Jetzt bewerben

Kontakt

Ms Lisa Kosmol
Tel.: +49 (0) 521 97219-795
E-Mail: lisa.kosmol@iwn.de

IWN GmbH & Co. KG
Oldernholz 3 33719 Bielefeld
https://www.iwn.de