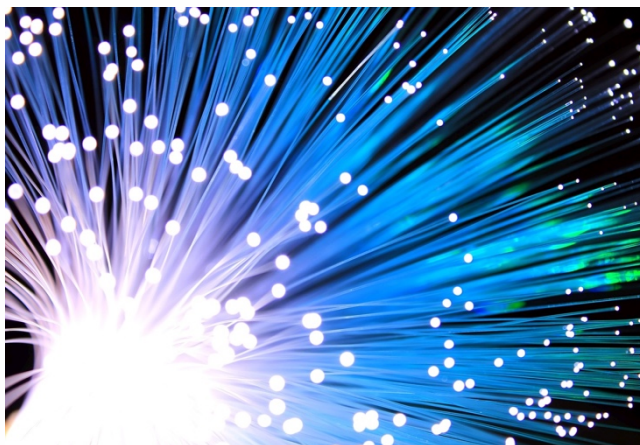


Die **ReSus Consult GmbH** ist eine erfolgreich operierende Personalberatung in spezialisierten Branchen als eigenständige Geschäftsfelder. Engagiert, qualifiziert, technisch orientiert sowie international vernetzt führen wir Ihre Besetzungen von Fach- und Führungskräften bis hin zur Vorstandsebene aus. Nachhaltigkeit - **sustainable success**- ist unser Markenzeichen.

Head of Sales Telecommunication D-A-CH

ID: BW19006

Unser Kunde ist ein führender Hersteller von Produkten im Bereich des Kabelschutzes. Mit weltweiten Produktionsstätten finden seine Produkte Verwendung im klassischen Infrastrukturmarkt (Tiefbau) in Verbindung zu Kabelnetzbetreibern (Glasfaser, Breitband, FTTX usw.). Langjährige Marktpräsenz mit ausgezeichneter internationaler Reputation sind Grundlage für den stetigen Unternehmenserfolg.



Einsatzort

bundesweit, aus dem Homeoffice heraus

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind :

- Leitung des Vertriebes des Telekommunikationsbereiches
- Budget-, Ergebnis- sowie Führungsverantwortung der Innen- und Außendienstkollegen
- Proaktive Vertriebsaufgaben gemeinsam mit Außendienstmitarbeitern
- Key Accounter von Schlüsselkunden mit aktiver Marktbearbeitung
- Stetige Optimierung und Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke in der D-A-CH Region
- Eigenständige Objektbetreuung im Key Account Bereich
- Übernahme und Weiterführung bestehender Kundenbeziehungen
- Impulsgeber von neuen Markt- sowie Kundenbeziehungen
- Kontaktpflege zu Berufs- und Fachverbänden

Ihr Qualifikationsprofil :

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung, technisches Studium oder vergleichbaren Qualifikationen
- Mehrjährige Berufserfahrung in Vertriebsfunktionen Bauzuliefer- oder Telekommunikationsindustrie, vorzugsweise aus dem Tiefbau- oder Infrastrukturbereich
- Fundierte (Netzwerk)Kenntnisse in der passiven Telekommunikationstechnik
- Nachweisliche Führungserfahrung sowie hohe Reisebereitschaft
- Kommunikationstalent mit Fähigkeiten zur Eigen- und Teammotivation
- Vertriebsstärke, Durchsetzungsvermögen, Verbindlichkeit, Teamplayer
- Ausgeprägte Beratungs- und Kunden- sowie Ergebnis- und Zielorientierung
- Souveräner Auftritt als Vertriebspersönlichkeit
- Sicherer Umgang mit ERP, CRM und Office Tools
- Gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch

Das Unternehmen bietet :

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativem, wachsendem und international agierendem Unternehmen
- Leistungsgerechte Vergütung mit attraktivem Vergütungspaket
- Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung
- Weiterentwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen :

- Anschreiben mit Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit (auf Englisch)
- Lebenslauf (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Zeugnisse (pdf)
- Ausbildungsnachweise (pdf)

Senden Sie uns bitte diese Unterlagen unter bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten neben unseren Datenschutzbestimmungen auch verbindlich und zeitnah Rückmeldung.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen unser Consultant jederzeit gerne zur Verfügung. Ihr Ansprechpartner für das **Geschäftsfeld Bauwesen** in unserem Hause ist

ReSus Consult GmbH
Personalberatung

Herr Dipl.-Ing.

Ralf Schnitzler

Mülheimer Straße 27

53840 Troisdorf

+49.2241.240922-50

www.resus-consult.de



Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass wir konform des Datenschutzes nach DSGVO sowie des Gleichbehandlungsgesetzes nach AGG agieren. Zur verbesserten Lesbarkeit haben wir hier nur eine Geschlechtsform verwendet. Es sind natürlich alle Geschlechtsformen ganz neutral angesprochen. Alter, Herkunft usw. sind keine Entscheidungsmerkmale. Die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen sind maßgebend, diese entnehmen Sie bitte dieser Stellenbeschreibung. Weitere Informationen erhalten Sie direkt auf www.resus-consult.de.