

Die ReSus Consult GmbH ist die im Bauwesen erfolgreich operierende Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern BAU und SHK Gebäudetechnik bis hin zur Vorstandsebene aus. Executive Search mit unserem Fokus auf Nachhaltigkeit - sustainable success – ist unser Markenzeichen. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst vertraulich | professionell | kompetent | menschlich | verbindlich.

## VP Sales Telecommunications EMEA (m/w/d)

ID: BW24018

Unser Kunde ist ein global agierendes und marktführendes Unternehmen in dem Bereich der Telekommunikationstechnik (TK) in den Segmenten TK-Infrastruktur sowie -Überspannungsschutz. Mit modernen und vielzähligen europäischen Produktionsstätten finden die Produkte Verwendung in der Bauwirtschaft, im Tiefbau mit deren Breitbandausbau und Montagebau (FTTX) von Glasfasernetzen. Langjährige Marktpräsenz, herausragende technische und qualitative Reputation, kundengerechte Lösungen sowie stetige Produktinnovationen mit ganz kurzen Entscheidungswege und gelebter Kundennähe repräsentieren den erfolgreichen Unternehmensgeist.



### Einsatzort

Großraum München (hybrid work modell)

### Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Budget-, Ergebnis- sowie Führungsverantwortung aller Innen- und Außendienstkollegen für das Vertriebsgebiet EMEA Region in der Funktion eines CSO / VP Sales
- Strategische Planung, Entwicklung, Verwaltung und Leitung aller Aktivitäten (Vertriebsstrategie) in der Business Unit / Bereich Telekommunikation mit Schwerpunkt CE
- Aktive Kontaktpflege zu Kunden, Geschäfts- und Vertriebspartnern
- Proaktive Vertriebsaufgaben gemeinsam mit Außendienstmitarbeitern mit eigenständig zugewiesener Objektbetreuung im Key Account Bereich
- Stetige Optimierung und Weiterentwicklung des Produktportfolios im Hinblick auf Kundenbindungsoptimierungen mit innovativen Vertriebsstrategien
- Stärkung und Positionierung der etablierten und renommierten Vertriebsmarke
- Übernahme und Weiterführung bestehender Kundenbeziehungen
- Impulsgeber von neuen Markt- sowie Kundenbeziehungen (Strategieoptimierung)
- Mitwirkung bei der Anleitung sowie Qualitätsmanagement der Schulungen / Vorträgen und des gesamten Servicelevels im Kundensegment

### Ihr Qualifikationsprofil:

- Studium Bau- oder Elektroingenieurwesen oder vergleichbare technische oder kaufmännische Qualifikation im Telekommunikationssektor
- Exzellente Vertriebserfahrung in einem industriellen, produzierenden Vertriebsumfeld, vorzugsweise in den Bereichen Energie / Strom / Telekommunikation
- Internationale Managementfähigkeiten (Projektgeschäft B2B) sowie außergewöhnliche strategische Verkaufs- und Führungsfähigkeiten (dezentrale Steuerungen)
- Ausgeprägte (interkulturell erfahrene) Kommunikationsfähigkeit in Bezug auf Kunden und Ansprechpartner der internationalen Märkten EMEA, Schwerpunkt CE
- Vertriebsstärke, Durchsetzungsvermögen, Verbindlichkeit, Teamplayer
- Fokussierte Ergebnis- und Zielorientierung gepaart mit Unternehmergeist
- Eloquenter souveräner Auftritt als Vertriebspersönlichkeit auf C-Level
- Versierter Umgang mit digitalen ERP, CRM und Office Tools
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (fließend in Wort und Schrift)
- Reisebereitschaft in Zentraleuropa (CE)

**Das Unternehmen bietet:**

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativen und flexiblen Familienunternehmen mit großartigen Zukunftsaussichten
- Überaus attraktive und leistungsgerechte Vergütung auf C-Level Niveau
- Neutraler PKW zur privaten Nutzung und Home-Office-Ausstattung
- Einarbeitungszeit über Mentorenprogramm, Weiterbildungsmöglichkeiten
- Familiäre Arbeits- und Teamatmosphäre

**Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Englisch:**

- Aussagekräftiger Lebenslauf in **englischer Sprache** (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Angaben zu Gehaltsvorstellung, Mobilität und Verfügbarkeit (gern auch via Mail)
- Arbeitszeugnisse und ggfs. Zwischenzeugnis (pdf)
- Ausbildungs- und / oder Qualifikationsnachweise (pdf)

Senden Sie uns bitte diese Unterlagen auf die Mailadresse Bewerbermanagement [bewerbung@resus-consult.de](mailto:bewerbung@resus-consult.de) mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten verbindlich und zeitnah Rückmeldung nebst unseren Datenschutzbestimmungen.

**Haben wir Ihr Interesse wecken können?**

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Schnitzler für das **Geschäftsfeld Bau (Tiefbau | Hochbau | Ingenieurbau | Infrastrukturbau)** gern jederzeit zur Verfügung.

**ReSus Consult GmbH**  
Personalberatung | Executive Search Bauwesen

Dipl.-Ing.  
**Ralf Schnitzler**  
Raiffeisenstr. 5a  
53797 Lohmar

**+49.2241.240922.55**  
[Über mich - Vita Experte Bau](#) | [www.resus-consult.de](http://www.resus-consult.de)



Werden Sie **Follower** in unseren stetig aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanz von ReSus mehr.

