



Vertriebsleiter Maschinen- und Anlagenbau

ID: BW 7756

Wir stellen Ihnen eine erfahrene Führungskraft mit ausgeprägter Vertriebs- und Marktkompetenz im technischen B2B-Umfeld vor. Als **technischer Betriebswirt** bringt der Kandidat umfassende Erfahrung in der **strategischen Vertriebssteuerung**, im **Key Account Management** sowie im **Aufbau neuer Geschäftseinheiten** mit – u.a. in der **Schweißtechnik**, **Lasertechnologie** und **Oberflächenbehandlung**.

Neben der operativen und strategischen Vertriebsverantwortung verfügt er über fundierte Kenntnisse im **Change Management**, in der Anwendung von CRM- und KPI-Systemen sowie in der internationalen Geschäftsentwicklung. Seine besondere Stärke liegt in der Einführung und Umsetzung von **Vertriebsstrategien**, der Entwicklung technischer Produkte und dem strukturierten Markteintritt.

Der Kandidat strebt eine neue Herausforderung in einem technologiegetriebenen Umfeld an, in dem er seine Kompetenzen in **Vertrieb**, **Teamführung** und **Business Development** gezielt einsetzen kann.

Ihr direkter Ansprechpartner bei der RSC – Personalberatung | Executive Search Bauwesen

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



Ralf Schnitzler

Berater Bauwesen

☎ 02241.240922-55

✉ schnitzler@resus-consult.de



Bleiben Sie stets **informiert** und folgen uns auf unseren **Social Media Kanälen**.

Auf Wunsch erhalten Sie gern ein anonymisiertes Kurzprofil dieses Bewerbers.