

Die ReSus Consult GmbH ist die auf das Bauwesen spezialisierte Boutique-Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern BAU, SHK|TGA und Maschinenbau bis hin zur Vorstandsebene aus. Executive Search mit unserem Fokus auf Nachhaltigkeit - sustainable success - ist das erfolgreiche Markenzeichen. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.

Standort- und Vertriebsleiter (m/w/d)

Anlagen- und Systembau

ID: MB26011

Unser Kunde ist ein bekannter Hersteller im spezialisierten Anlagen- und Systembau für Produkte von Baukomponenten. Die Produkte werden im Sondermaschinenbau je nach Kundenbedürfnissen individuell konstruiert und erstellt. Lösungen von der Stange gibt es bei diesem noch selbst produzierenden Anbieter kaum, projekt- und objektspezifische Sonderlösungen stehen im Fokus des täglichen Handelns. Daher ist ein Höchstmaß an qualitativer Beratungs- und Ingenieurleistungen sowie der stetigen Weiterentwicklung von Systemlösungen der Garant für den nachhaltigen Erfolg dieser überaus renommierten und beliebten Unternehmensgruppe.

Einsatzort

Rheinland-Pfalz (Hybrid-Work-Modell)



Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Führungs- und Personalverantwortung als Standort- und Vertriebsleiter in Personalunion
- Strategische Weiterentwicklung und operative Umsetzung der Vertriebsstrategie mit Ihrem Team aus Innen- und Außendienstkollegen inkl. Betreuung ausgewählter Key Accounts
- Personal- und Budgetverantwortung, Umsatzplanung, Forecast und Angebotsqualität
- Steuerung von speziellen Kundenanforderungen (national wie international)
- Transparentes Standort-Reporting (Auftragslage, Kalkulationsvolumen, Lieferfähigkeit)
- Strategische wie operative Abstimmung der projektspezifischen Produktionsplanung
- Stetige Weiterentwicklung der Organisationseinheit am Standort mit Blick auf effiziente Prozesse, Schnittstellenoptimierungen und klaren kundenorientierten Strukturen
- Strategische wie operative Weiterentwicklung der Vertriebs- und Projektmannschaft sowie weiterer Abteilungen am Standort mit indirekter Führungsverantwortung
- Unternehmerische Standortentwicklung aller operativen und fachlichen Abteilungen
- Unternehmensrepräsentant in Geschäftsführungskreisen + Messeveranstaltungen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Abgeschlossenes Studium Maschinenbau, Wirtschaftsingenieur bzw. Bauingenieur oder vergleichbare Qualifikationen im projektorientierten Vertriebs- bzw. Systembau
- Mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung im Objektvertrieb erklärungsbedürftiger technischer Baukomponenten im Umfeld des Anlagen- und Systembaus
- Ausgeprägte Affinität zur Technik und im Zusammenspiel mit deren Produktion
- Strukturierte und transparente Arbeitsweise, Durchsetzungsvermögen
- Unternehmerisches Denken, Kommunikationsstärke und Steuerungskompetenz
- Umsetzungsstarker Teamplayer gepaart mit einer „hands-on“ Mentalität
- Vertriebliche Erfolgsorientierung und strategischer Weitblick
- Gute MS-Office Kenntnisse sowie CRM Systeme
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau
- Gute Englisch-Kenntnisse (Arbeits- und Fachenglisch)

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgaben in einem mittelstandsorientierten Unternehmen mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung mit vielen Benefits
- Hybrid-Work-Modell aus Home-Office, Standortpräsenz, Vertriebsaktivitäten
- Firmen-PKW zur komplett privaten Nutzung
- Freiraum für Eigeninitiative, Weiterbildung und -entwicklung
- Freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre in einem familiären Betriebsklima

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Deutsch:

- Aussagekräftiger Lebenslauf in deutscher 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 des Bewerbermanagements bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu oder nutzen Sie direkt den Link in unserem Bewerbermanagementportal als **Direktbewerbung** mit einem Klick.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Schnitzler für das **Geschäftsfeld Maschinenbau** gern jederzeit zur Verfügung.

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen



Dipl.-Ing.
Ralf Schnitzler
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg

+49.2241.9227840 | www.resus-consult.de



MASCHINENBAU | ANLAGENBAU | FÖRDERTECHNIK