



## Business Unit Leiter / Head of Sales Industrie & Technologie ID: SHK 7993

Wir präsentieren eine vertriebsstarke Führungspersönlichkeit mit **25+ Jahren Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb** und nachweisbarem Track Record in der **Transformation von Vertriebsorganisationen**. Als **diplomierter Wirtschaftsingenieur** mit technischem Fundament vereint der Kandidat Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Business Development und hat zuletzt eine **Business Unit Industrieservice mit rund 60 Mio. EUR Umsatz und über 70 Mitarbeitern** verantwortet. Geprägt durch Stationen im **Fortune-100-Technologiekonzern** und im **eigentümergeführten Mittelstand** bewegt er sich souverän zwischen Konzern-Governance und mittelständischem Gestaltungsspielraum.

Im Fokus steht die nachhaltige Weiterentwicklung von Vertriebsorganisationen über mehrere Kanäle hinweg, vom **Key-Account-Management** über **Partner- und Channel-Strukturen** bis zum klassischen **Flächenvertrieb**. Wirkung wird sichtbar in harten Kennzahlen: Aufbau einer **Key-Account-Matrix** führte zu **Umsatz- und Ergebnissteigerung von 30 %**, die Einführung einer segmentorientierten **Go-to-Market-Struktur mit CRM-System (Salesforce)** zu einem **Plus von 25 %**. In seiner Konzernzeit drehte er die Region Europa, Naher Osten und Afrika in der **Ergebnismarge von minus 1,7 % auf plus 15,9 %** und führte sie zur **profitabelsten Region des Unternehmens**. Ergänzt wird dies durch belastbare Erfahrung in **Post-Merger-Integration**, im Aufbau leistungsfähiger Teams und in der **KPI-basierten Steuerung** internationaler Vertriebseinheiten.

Der Kandidat strebt eine neue Herausforderung als **Vertriebsleiter, Business Unit Leiter oder Commercial Director** an, idealerweise im Umfeld erklärungsbedürftiger technischer Produkte in **produzierender Industrie, Sanitär-Heizung-Klima, Elektro, Automation oder technischem Handel**. Ziel ist es, strategische Klarheit und operative Umsetzungsstärke in einem Mandat mit echtem **Transformationsauftrag und Top-Management-Backing** einzubringen und nachhaltige Markt- sowie Ergebnisentwicklungen aktiv zu gestalten.

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

Auf Wunsch lassen wir Ihnen gern ein anonymisiertes Kurzprofil dieses Bewerbers zukommen. Für Rückfragen steht Ihnen **Herr Leihbecher** für das **Geschäftsfeld SHK (Sanitär | Heizung | Klima | Lüftung | TGA | Installation)** gern jederzeit zur Verfügung.



**Heiko Leihbecher**  
Senior Partner | Executive Consultant

+49 171-9402010  
leihbecher@resus-consult.de  
www.resus-consult.de

Besuchen Sie uns auf unseren Social Media-Kanälen:



#### Hinweis Datenschutz:

Wir stellen Ihnen gerne qualifizierte Experten aus Ihrem Branchenumfeld vor. Sofern Sie dies nicht wünschen, bitten wir um eine kurze Mitteilung. Im Allgemeinen erhalten Sie dann alle Profile ohne die persönlichen Kontaktdaten des Kandidaten. Diese stellen wir Ihnen gerne zu Vertragszwecken rechtzeitig und nach konkreter Einwilligung des Kandidaten separat zur Verfügung. Unseren weiteren Umgang zum Datenschutz nach der DSGVO entnehmen Sie bitte unserer Datenschutzerklärung sowie der Datenschutzbestimmung RSC.