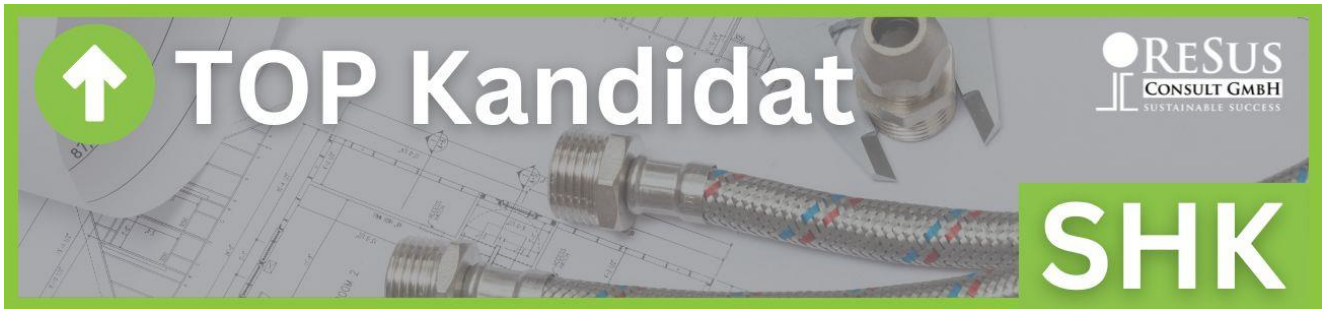
TOP Kandidatenprofil



Vertriebsleiter DACH SHK

ID: SHK 8350

Wir stellen Ihnen einen Vertriebsleiter DACH mit Prokura vor, der einen Geschäftsbereich von **0 auf 2,5 Mio. Euro** aufgebaut hat und heute rund **20 bis 25 Mio. Euro Umsatz** verantwortet. Seit 2015 führt er durchgehend Vertriebseinheiten in der SHK-Zulieferindustrie, mit Schwerpunkt SHK-Großhandel, OEM-Kunden und White-Label-Geschäft mit Großhandelsverbänden. Er führt Außendienst, Handelsvertretungen und Vertriebsinnendienst und trug interimsweise die Exportverantwortung für den Mittleren Osten. Stationen: Verkaufsleiter bei einem OEM-Zulieferer, Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs bei einem Hersteller Armaturen, seit 2019 Verkaufs- und Vertriebsleiter bei einem SHK-Hersteller derselben Gruppe. Master of Science Wirtschaftswissenschaften, Schwerpunkt Finanzen und Controlling.

Nach einem Asset-Deal der Gruppe baute er eine neue Sparte von Grund auf: Prozesse, OEM-Kalkulation, Projektsteuerung, eigener Kundenstamm und neue Kanäle in Automotive und Funk. Bei einer zweiten Übernahme hielt er **100 Prozent der Bestandskunden** trotz Stückpreiserhöhungen von **bis zu 200 Prozent durch konsequente und verlässliche Kommunikation**. Als Verkaufsleiter gewann er **drei neue Großhandelsverbände** für das White-Label-Geschäft, führte KPI-Steuerung, Quartalsgespräche und weitere Maßnahmen zur Sales Excellence ein und richtete den Produktmix auf den Pre-Sale bei Handwerk, Architekten und TGA aus. Ergebnis im Bereich: **Umsatzsteigerung um 7 Mio. Euro**. Als Vertriebsleiter DACH formte er den Innendienst zum Inside Sales um, reduzierte manuelle Tätigkeiten um **50 Prozent** und setzt KI im Konditionswesen ein.

Sein Zielbild: **Vertriebsleiter oder Head of Sales DACH**, **Bereichsleiter Vertrieb** mit Ergebnisverantwortung oder **Vertriebsleiter mit Transformationsauftrag** in einem inhabergeführten SHK- oder Industrie-Mittelständler, perspektivisch auch die Geschäftsführung Vertrieb. Im Gespräch offen, reflektiert und empathisch, ein Strukturaufbauer, der Menschen mitnimmt und Nachwuchs fördert. Entwicklungswunsch als Wechselmotivation, nicht aus Unzufriedenheit. Deutsch und Englisch, Wohnsitz NRW.

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 | Elektro) 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.