

Weltweit agierendes italienisches Technologieunternehmen Starker Player im Bereich IT, Server und Big Data

Sales Manager Deutschland (m/w/d) als Leiter Geschäftseinheit

Als ein in Norditalien ansässiges Tochterunternehmen einer international tätigen Unternehmensgruppe mit weltweiten Produktions- und Vertriebsgesellschaften entwickeln und produzieren wir klimatechnische Geräte und Anlagen, die wir präzise auf den Bedarf unserer Kunden abstimmen. Unsere hochanspruchsvolle Klima- und Kältetechnik findet Einsatz in den Bereichen IT (Rechenzentren und Serveranlagen) und Telekommunikation sowie in der Medizintechnik und in speziellen Industrieanwendungen. Für die Weiterentwicklung unserer Aktivitäten auf dem deutschen Markt suchen wir einen Manager (m/w/d), der die Voraussetzungen schafft, unser Geschäft hier deutlich auszubauen.

Nach einer intensiven Einarbeitung in unserem Stammhaus in Norditalien übernehmen Sie, von Ihrem Home-Office aus, die Steuerung unserer Vertriebs- und Marketingaktivitäten auf dem deutschen Markt. Sie erweitern unser vorhandenes Netzwerk mit dem Ziel der Akquisition wichtiger Schlüsselkunden sowie dem Aufbau und der Pflege strategischer Partnerschaften und Allianzen. Sie leisten einen entscheidenden Beitrag für die Ausrichtung unserer Produkte und gewährleisten somit eine gezielte Kundenorientierung. Hierzu identifizieren Sie aktuelle Markttrends, bringen das Marktfeedback direkt in die strategische Portfolio-Weiterentwicklung und erstellen Geschäftsentwürfe. Sie nehmen an Messen und Symposien teil und sind unser Hauptrepräsentant (m/w/d) in Deutschland.

Nach einem erfolgreichen technischen oder betriebswirtschaftlichen Studium haben Sie bereits mehrjährige Erfahrung im Business Development oder im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern sammeln können. Idealerweise verfügen Sie über sehr gute Kenntnisse in der Klima- und Kältetechnik. Sie sind es gewohnt, auf der Kundenseite mit Ansprechpartnern unterschiedlicher Ebenen und technischem Verständnis zu kommunizieren und intensive Beziehungen zu pflegen. Die Prozesse und Anwendungen unserer Kunden kennen Sie oder arbeiten sich schnell in diese ein. Unser Wunschkandidat (m/w/d) ist ein Macher mit starkem Engagement und Leidenschaft, der mit ausgeprägter Kommunikationsstärke, positiver Ausstrahlung, Erfolgswillen und Kreativität unser Geschäft deutlich ausbaut. Sichere Englischkenntnisse setzen wir voraus.

- Steuerung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- Ausbau des vorhandenen Netzwerks
- Akquisition von Schlüsselkunden
- Identifikation aktueller Markttrends
- Entwicklung von Geschäftsentwürfen
- Strategische Portfolio-Weiterentwicklung

- Technisches / betriebswirtschaftliches Studium oder vgl. Qualifikation
- Erfahrung im strategischen oder operativen Vertrieb
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Kommunikationsstärke, Empathie
- Reisebereitschaft
- Sehr gute Englischkenntnisse



Wenn Sie diese herausfordernde und sehr perspektivreiche Aufgabe reizt, dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen! Sie finden bei uns eine offene und lebendige Kultur sowie die Sicherheit einer ertrags- und wachstumsstarken Unternehmensgruppe. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte per E-Mail unter Angabe der Kennziffer **AS334H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.Hd. Herrn Schneider, bewerbung@vietenplus.de. Frau Richter und Frau Fischer stehen Ihnen telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 gern zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**