



GENIUS

HUMAN RESOURCE CONSULTING

Team Leader Sales
Factory Automation EMEA
(all genders)

Weltweit führender Hersteller komplexer Messsysteme
Baden-Württemberg



Genius Consulting GmbH ist eine global agierende Unternehmensberatung, die spezialisiert ist auf die Bereiche Executive Search, Outplacement und Reverse Headhunting in der Mobilitätsindustrie. Wir verstehen uns als Problemlöser und besetzen im Auftrag unserer Klienten sowohl Führungs- als auch Spezialistenfunktionen. Wir steigern die Wertschöpfung bei unseren Kunden, weil wir die besten Kandidaten finden und für neue Herausforderungen begeistern!

Unser Klient ist einer der weltweit führenden Hersteller komplexer Mess-Systeme.

Zum baldmöglichen Zeitpunkt suchen wir Sie als künftige(n)

>> Team Leader Sales Factory Automation (all genders) <<

AUFGABEN

- Führung des Vertriebsteams FA TSS/SST/AS EMEA mit derzeit 5 Mitarbeitenden
- Ausbau des Vertriebsteams in EMEA
- Führen und entwickeln der unterstellten Outside Sales Representatives
- Mitarbeit an und Umsetzung der der Vertriebsstrategie in der Region
- Sicherstellen von Targets und Forecasting in der Region
- Unterstützung bei der technischen und kommerziellen Kundenberatung und -betreuung in allen Belangen
- Projektbesprechungen zur Erarbeitung der kunden- und produktspezifischen Automationslösung
- Aktive Projektbetreuung und Begleitung von Endabnahmen
- Selbständige Bearbeitung und Übernahme definierter Zielkunden
- Sicherstellen des Cross-Sellings mit den anderen Sales Einheiten
- Erarbeitung und Durchführung von Maßnahmen und Aktivitäten zur nachhaltigen Stärkung der
- Kundenbeziehungen und dem Ausbau des Geschäftsvolumens mit den wichtigsten Accounts im Vertriebsgebiet.

Genius Consulting GmbH

Frau Tanja Goelz, Associate | tg@genius-consulting.de | +49 160 94461445
Schneeberger Str. 16 | 68309 Mannheim · Friedrichstraße 171 | 10117 Berlin

- Ausbau der TSS/SST/AS Kundenbasis durch Akquisition von Neukunden und dem Finden neuer Anwendungen bei bestehenden Kunden
- Erstellen von Berichten zu wichtigen Kundenmeetings und sonstigen Veranstaltungen
- Sicherstellen der Kundendaten und Pflege im CRM, Dokumentation der Arbeit im CRM, Auswerten einer Sales-Pipeline aus CRM und Ableiten von nötigen Korrekturmaßnahmen
- Federführende Teilnahme und Organisation von Messen, Ausstellungen und Kundenveranstaltungen
- Intensive Teilnahme und Networking in Markt spezifischen Kongressen und Veranstaltungen
- Laufende Mitarbeit bei der Wettbewerbs- und Marktanalyse

Ihr Profil:

- Dipl. Ingenieur/ Master/ Bachelor oder Techniker in Elektrotechnik/ Maschinenbau/ Automobiltechnik
- Mehrjährige Berufserfahrung aus dem Bereich Vertrieb Sondermaschinenbau
- Branchenkenntnisse aus dem Bereich Automotive Montagesysteme und/oder elektrische Antriebstechnik vorteilhaft aber keine Voraussetzung
- Erfahrung in der Projektbetreuung von Kunden im technologischen Bereich
- Ausgeprägte Kundenorientierung
- Gute Englischkenntnisse
- Selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- Eigenmotivation und Flexibilität
- Reisebereitschaft

Genius Consulting GmbH

Herr Holger Kilian, Geschäftsführer | hk@genius-consulting.de | +49 151 11683362

Schneeberger Str. 16 | 68309 Mannheim · Friedrichstraße 171 | 10117 Berlin