



Eine spannende Vertriebsaufgabe mit  
sehr guten Entwicklungschancen

Formations  
Group

Unser Auftraggeber ist ein sehr erfolgreiches Unternehmen aus dem Bereich „Customized Products / Werbemittel B2B und ist gleichzeitig im klassischen Papier-, Büro- und Schreibwarenmarkt (B2B und B2C in Europa tätig. Dieses Unternehmen realisiert derzeit ein überdurchschnittliches Wachstum. Die relevanten Absatzmärkte befinden sich in West- und in Osteuropa. Der wichtige Markt „Deutschland“ soll für den Bereich „Customized Products“ weiterhin überproportional erschlossen werden. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir den absoluten Vertriebsprofi als

## Vertriebsleiter Deutschland (m/w)

In dieser Funktion berichten Sie direkt an den Geschäftsführer des Unternehmens. Zu Ihren Kunden gehören alle infrage kommenden Unternehmen des industriellen Sektors (food und non food), des Finanz- und Versicherungsbereiches, genauso wie Dienstleistungsunternehmen und Agenturen u. a. m.

Ihren Markterfolg garantieren – neben Ihrer eigenen Qualifikation und Ihrem Engagement – vor allem auch ein sehr leistungsfähiger Fertigungsstandort und hervorragend ausgebildete Mitarbeiter in der Produktentwicklung und im Customer Service.

Die Verantwortung umfasst im Einzelnen:

- Die Betreuung und Entwicklung bestehender Kunden
- Vor allem aber die Gewinnung und Entwicklung neuer Kunden
- Die Entwicklung und Umsetzung von zukunftsweisenden Vermarktungsstrategien – auch unter Berücksichtigung von Kooperationen
- Sie haben die volle Umsatz- und Ergebnisverantwortung für Ihren Verkaufsbereich
- Eine Erweiterung des Verantwortungsbereiches auf andere Länder ist bei entsprechender Performance durchaus vorgesehen

Für diese verantwortungsvolle Vertriebsaufgabe bringen Sie als Voraussetzungen mit:

- Wirtschaftswissenschaftliches oder kaufmännisch - technisches Studium oder eine gleichwertige berufliche Ausbildung
- Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung, vorzugsweise im Bereich „Customized Products/Werbeartikel“ oder vergleichbarer, erklärungsbedürftiger Produkte, bzw. Sortimente
- Nachweisbare Erfolge in der Kundengewinnung und Kundenentwicklung
- Sehr gute Kenntnisse in technischen Bereichen, wie z.B. in der technischen Produktentwicklung und der Produktion und die Freude, diese Erfahrungen beim Kunden umzusetzen
- Ein ausgeprägtes kaufmännisches Denken und Handeln, vor allem ein gutes „Gefühl“ für die unternehmerisch relevanten Fragestellungen
- Hervorragende Kenntnisse in der MS-Office-Anwendersoftware
- Sie motivieren sich „allein auf der Strasse“ genauso gut wie durch ein Arbeiten im Team
- Sie haben ein ausgeprägtes Kommunikationstalent und Verhandlungsgeschick, gehen offen und ehrlich auf Menschen zu, sind begeisterungsfähig, pflichtbewusst, zuverlässig und verantwortungsbewusst

Wenn Sie diese spannende Aufgabe in einem dynamischen Umfeld interessiert und Sie auch die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, zunächst per Email an den beauftragten Berater, Herrn Dietrich Groth, Partner der Formations Group. Sperrvermerke werden zwingend beachtet!

### Formations Group AG

Executive Search, Zug/Schweiz

Dietrich Groth, Partner

Bockenheimer Landstrasse 17/19 D-60325 Frankfurt

Groth@FormationsGroup.com [www.FormationsGroup.com](http://www.FormationsGroup.com)

Tel. +49-69-710 455-338 Mobile +49-178-89 66 804



Seit 1994