



## Optimale Vertriebsorganisation ein wesentlicher Eckpfeiler zum Erfolg

Formations  
Group

Unser Auftraggeber ist ein international tätiges, mittelständisches Unternehmen im Bereich Fahrzeuginnenausstattung. Das Unternehmen ist ein strategischer Partner sowohl für alle namhaften Automobilhersteller als auch für Tier1-Lieferanten. Entsprechend den Branchenanforderungen erfüllen die Produkte einen sehr hohen Qualitätsstandard.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir für den südwestdeutschen Standort den

### **Sales Director Europe (m/w)**

Er/Sie verantwortet die europäischen Vertriebsaktivitäten und koordiniert die Teams in den Vertriebsbüros. In dieser Funktion berichtet er/sie an den Vice President Sales des Unternehmens. Im Einzelnen übernimmt er/sie folgende Aufgaben:

- Management der Sales Teams durch strategische Vorgaben, Zielvereinbarungen für Wachstum und kommerzielle Verbesserungen sowie Ergebnisbewertung
- Vorbereitung und Aktualisierung der Jahres- und Langfrist-Sales-Forecasts
- Koordination der Marktdaten für eine regionale Zyklusplanung
- Analyse von Marktchancen für die strategische Planung
- Festlegung und Koordination von Best Practice Systemen und -abläufen
- Leitung der globalen Vertriebsteams für europäische Kunden
- Regelmäßiges Reporting zu Vertriebsaktivitäten mit europäischen Kunden
- Festlegung und Durchführung von Schulungsprogrammen

Für diese anspruchsvolle Aufgabe suchen wir den professionellen, international erfahrenen Manager. Folgende Hintergründe und Eigenschaften sind dafür vorausgesetzt:

- Abgeschlossenes Ingenieurs- oder Wirtschaftswissenschaftsstudium
- Fundierte Management-Erfahrung in der Fahrzeugzulieferindustrie, idealerweise im Bereich Fahrzeuginnenausstattung
- Kenntnisse von Einkaufsprozessen in der Automotive-Industrie inkl. der Verknüpfungen zwischen Design, Material und Einkauf und der Tier-Struktur
- Selbständig denkende und handelnde Persönlichkeit mit Durchsetzungsstärke, Belastbarkeit und überzeugendem Kommunikationsvermögen
- Analytische, ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Zuverlässiger Team Player und Motivator mit interkultureller Kompetenz
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (Muttersprache / verhandlungssicher)
- Hohe Reisebereitschaft

Wenn Sie diese spannende Aufgabe in einem dynamischen, internationalen Umfeld interessiert und Sie sich in den oben genannten Voraussetzungen wiedererkennen, senden Sie bitte zur Vorbereitung auf ein weiterführendes Gespräch Ihre „Visitenkarte“ in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs (max. 150KB), mit integriertem Bild, ohne weitere Anlagen per E-Mail an den beauftragten Berater, Herrn Reinhard Thies, Partner, Formations Group AG. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen. Selbstverständlich werden wir eventuelle Sperrvermerke streng beachten und Ihre Informationen nicht ohne Ihre vorangegangene, ausdrückliche Zustimmung weiterleiten.

#### **Formations Group AG**

Executive Search, Zug/Schweiz

Reinhard Thies, Partner

Bockenheimer Landstraße 17/19 D-60325 Frankfurt

Thies@FormationsGroup.com www.FormationsGroup.com

Tel. +49-69-710 455 348 Mobile +49-171-417 40 68

