

# **LEADING** **SEARCH** **PARTNERS**

## Head of Sales / Business Development (m/w/d)

---

### **Industrieunternehmen, Oberösterreich**

Sie sind ein/e vertriebsstarke/r **VISIONÄR/IN** und der Zukunft gerne einen Schritt voraus? Dann sind Sie bei unserem Kunden - Tochter eines höchst erfolgreichen globalen Familienunternehmens - das Komponenten für **WINDENERGIEANLAGEN** entwickelt und produziert, an der richtigen Adresse.

Für den strategischen und operativen Aufbau dieses neuen Geschäftszweiges, suchen wir eine starke **VERTRIEBSORIENTIERTE** Führungspersönlichkeit, mit hoher technischer Kompetenz. Sie bauen bereits bestehende Key Accounts sukzessive aus, erkennen frühzeitig Markttrends und leiten daraus entsprechende Strategien ab, um neue **MARKTPOTENTIALE** zu erschließen. Parallel dazu optimieren Sie **INTERNE PROZESSE**, setzen Standards und formen ein Team, mit dem Sie Ihre Ziele nachhaltig, in bester **QUALITÄT** und höchster **KUNDENZUFRIEDENHEIT**, umsetzen. Als Teil des **MANAGEMENT BOARDS** und in engem Austausch mit diesem, leisten Sie einen entscheidenden Beitrag zur Sicherstellung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität des Unternehmens.

Geeignete Kandidat/innen verfügen über eine höhere technische Ausbildung sowie mehrjährige **LEADERSHIP** Erfahrung im **B2B VERTRIEB** von hochtechnischen Lösungen. Sie haben bereits Erfahrung im Aufbau neuer Geschäftsfelder in internationalen High-Tech Unternehmen gesammelt und verfügen idealerweise über ein Netzwerk im Bereich **WINDENERGIE**. Sie überzeugen mit Ihrer **KOMMUNIKATIONSSTÄRKE** und Kontaktfreudigkeit, als Basis sowohl für den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen als auch für die Schaffung eines einheitlichen **TEAMSPIRITS**. Verhandlungssichere Englisch-Kenntnisse und hohe **REISEBEREITSCHAFT**, überwiegend in Europa, setzen wir voraus.

Unser Kunde bietet - je nach Vorerfahrung - ein Gehalt von rund EUR 90.000,- zzgl. einer variablen Komponente, einem Dienstwagen sowie attraktiven Sozialleistungen. Sie haben die Chance, in einem bestens etablierten, renommierten Unternehmen neue Maßstäbe zu setzen und ganz entscheidend mitzugestalten. Sind Sie dazu bereit? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter der Ref.-Nr.: 21019 an unsere Beraterin, Fr. Mag. Gabriele Greimel.