

LEADING **SEARCH** **PARTNERS**

Corporate Head of Sales (m/f/d)

Industrie, Ostösterreich

Unser Kunde, die **GABRIEL-CHEMIE**, ist eine international agierende, expansionsfreudige, österreichische Unternehmensgruppe in Familienbesitz. **TRADITION** in Kombination mit **INNOVATION**, ein hohes Maß an **KUNDENORIENTIERUNG** und herausragende Produktqualität haben das Unternehmen zu einem der Top Player in der Kunststoffindustrie gemacht. Aufgrund einer Neuaufstellung der Organisation, hervorgerufen unter anderem durch das starke **WACHSTUM**, wird das Management Team um einen **CORPORATE HEAD OF SALES (m/f/d)** erweitert.

In dieser sehr spannenden Position sind Sie für die Führung und **STEUERUNG** der Vertriebsniederlassungen in der **REGION SÜD**, bestehend aus den Ländern Österreich, Ungarn, Italien und Spanien zuständig und tragen dafür die volle **UMSATZ-** und **DECKUNGSBEITRAGS-VERANTWORTUNG**. Der Hauptfokus liegt in der **UMSETZUNG** der gruppenweiten **VERTRIEBSSTRATEGIE** in der Region in enger Zusammenarbeit mit der Region Nord, dem Business Development, Produktmanagement und Key Account Management. In dieser Position berichten Sie direkt an den Chief Commercial Officer der Unternehmensgruppe. In engem Austausch mit dem Management Team und in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den einzelnen Verkaufsorganisationen identifizieren Sie neue Marktpotenziale, die Sie in gewinnbringende Geschäftsbeziehungen umwandeln. Sie schaffen **KLARE RAHMENBEDINGUNGEN** für nachhaltiges, profitables **WACHSTUM**, unter Berücksichtigung bestmöglicher Produktqualität sowie höchster Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus schaffen Sie - im Einklang mit der Unternehmenskultur - einen **TEAMSPIRIT**, der von Respekt, Wertschätzung und verantwortlichem, professionellem Handeln gekennzeichnet ist.

Geeignete Kandidat/innen verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung im Bereich Marketing/Vertrieb oder Kunststofftechnik und **FUNDIERTE FÜHRUNGSERFAHRUNG** aus einem internationalen Umfeld, idealerweise der kunststoffverarbeitenden Industrie. Sie sind **ZAHLENAFFIN** und mit modernen Verkaufs- und Steuerungstools vertraut. Persönlich überzeugen Sie durch Ihre Hands-on-Mentalität sowie durch **UMSETZUNGS-** und Entscheidungsstärke. Sie sind lösungsorientiert, **KOMMUNIKATIV** und bringen eine hohe soziale Kompetenz und ausgeprägte **SENSIBILITÄT** im Umgang mit Menschen unterschiedlicher Kulturen mit. Verhandlungssichere Englisch-Kenntnisse, idealerweise eine zweite Fremdsprache sowie hohe **REISEBEREITSCHAFT** innerhalb Europas setzen wir voraus.

DIESE SPANNENDE SCHATZSUCHE WURDE BEREITS ERFOLGREICH BEENDET!

Wenn Sie Interesse am **NÄCHSTEN KARRIERESCHRITT** mit viel gestalterischem Schaffensraum haben, freuen wir uns sehr über Ihre **INITIATIVBEWERBUNG** an office@leadingsearchpartners.com für zukünftige vergleichbare Themen.