

Über uns, mit Kundenorientierung zum Erfolg

- Der Erfolg unseres Unternehmens KEK basiert auf der Faszination für Edelstahl. Genau diese Faszination lässt uns täglich mit Leidenschaft arbeiten – sie treibt uns an, zu optimalen Produkten und innovativen Lösungen. Dabei lassen wir uns leiten von einer fairen und loyalen Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern.
- Wir sind einer der führenden Hersteller von Edelstahlprodukten. Beste Qualität, hohe Liefertreue und starke Kundenorientierung führten in den letzten Jahren zu unserem Erfolg. Zur Sicherung unseres weiteren Erfolges suchen wir einen:

Vertriebsleiter/in (m/w/d)

Ihre Aufgaben, an denen Sie wachsen

Strategische Ziele

- Beteiligung an der Weiterentwicklung der Konzernstrategie
- Umsetzung der Marketing- und Vertriebsstrategien für den Verantwortungsbereich
- Entwicklung eines fundierten Produktmanagements für alle Kundensegmente

Operative Ziele

- Steuerung und zeitgerechte Realisierung der qualitativen und quantitativen Geschäftsziele in Zusammenarbeit mit den anderen Unternehmen der Gruppe
- Regelmäßige Marktbeobachtung (Wettbewerbsaktivitäten, Kundenanforderungen, Lieferanten, Technologie, Gesetzgebung)
- Umsetzung der Marktbeobachtung in effiziente operative Marketingmaßnahmen zur Steigerung profitabler Marktanteile
- Regelmäßige Überarbeitung und Standardisierung der kundenbezogenen und internen Prozesse, um die Ressourcen-, Kosten- und Prozesseffizienz, Preisbildung, Kalkulation und DB-Rechnung sowie die Kundenzufriedenheit zu optimieren.

Führung

- Führen, entwickeln und motivieren der Mitarbeiter*Innen
- Management der Vertriebs- und Konstruktionsaktivitäten mit dem Ziel neue Produkte zu entwickeln sowie die Marken erfolgreich im Markt durchzusetzen
- Planung und Durchführung regelmäßiger Mitarbeitergespräche
- Motivation des Teams



Ihr Profil, mit dem Sie überzeugen

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt Handel oder Betriebswirtschaft
- Erfahrung in der Leitung von Vertriebsorganisationen und mehrjährige Erfahrung in der Geschäftsleitung
- Offenes Verhalten, Kundenorientierung, Ergebnisorientierung, Teamorientierung, pragmatische Herangehensweise, Wertschätzung und Sozialkompetenz
- Als Team-Player führen Sie Mitarbeiter*Innen durch Vorbild und erreichen mit Ihnen durch Ihre lösungsorientierte, zupackende und motivierende Art Ihre Verkaufsziele
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und sind bereit bis zu 50% der Zeit mit Kunden zu verbringen.
- Belastbarkeit und Organisationstalent

Unser Angebot, von dem Sie profitieren

- Eigenverantwortliches Arbeiten und Mitgestaltungsmöglichkeiten
- Leistungsorientierte und ergebnisbasierte Vergütung
- Fachliche und persönliche Fort- und Weiterbildung
- Persönliche und berufliche Entwicklungsmöglichkeiten in einer international agierenden Unternehmensgruppe

Bei Interesse senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung an KEK GmbH, Frau Sylvia Kühne, An der alten Köhlerei 2, 01936 Laußnitz oder als E-Mail an unsere Adresse bewerbung@kek-dresden.com.

