

Senior Sales Manager (m/w/d)

Unser Klient ist ein führendes Unternehmen in der Nutzfahrzeugindustrie und Teil einer internationalen Unternehmensgruppe mit ca. 1.000 Mitarbeitern. Die Unternehmenskultur ist geprägt von einem über mehr als drei Jahrzehnte gewachsenen, ausgeprägtem Qualitätsbewusstsein, gepaart mit einer großen Leidenschaft für Innovationen und stetigem Fortschritt. Durch die großen Handlungsfreiheiten jedes Mitarbeiters sowie den kurzen Entscheidungswegen und einer offenen Kommunikation, haben die Beschäftigten exzellente Entwicklungsmöglichkeiten. Um diese erfolgreiche Entwicklung unseres Klienten für die Zukunft weiterhin gewährleisten und voranbringen zu können, suchen wir Sie, als unternehmerisch denkenden und anpackenden „Senior Sales Manager (m/w/d)“, in direkter Berichtslinie zum Vertriebsgeschäftsführer. Der Standort ist deutschlandweit möglich.

Ihre Aufgaben sind im Wesentlichen:

- Übernahme der Verantwortung für ein strategisch bedeutendes Kundensegment
- Betreuung und Ausbau der Bestandskunden
- Akquisition neuer Kunden
- Markt-, Branchen- und Unternehmensanalysen
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kollegen des Back-Offices bei Kalkulation, Angebotserstellung und Ersatzteilgeschäft
- Reporting an die Geschäftsführung

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise ergänzt durch ein Studium
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der Automobil-, idealerweise Nutzfahrzeugbranche
- Proaktive, dynamische Vertriebspersönlichkeit mit verhandlungssicherem Auftreten und Durchsetzungsstärke
- Analytisch und unternehmerisch mitdenkend
- Kommunikationsstark und entscheidungssicher
- Teamplayer, der auch selbständig arbeiten kann
- Kulturell aufgeschlossen, offen und interessiert
- Englischkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft

Wir sprechen Sie an, wenn Sie bereits auf Vertriebserfolge in der Automobilbranche, idealerweise der Nutzfahrzeugbranche, verweisen können und Spaß daran haben Menschen von Ihren Ideen zu begeistern. Eine attraktive Vergütung, inklusive eines Firmenwagens auch zur privaten Nutzung, finden Sie hier ebenso, wie ein inspirierendes und freundliches Kollegenumfeld. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, des frühestmöglichen Eintrittstermins einfach und schnell per E-Mail an: info@hr-rafoth.com. Für einen ersten Kontakt steht Ihnen Herr Olaf Rafoth, von RAFOTH HUMAN RESOURCES, unter der Telefonnummer 030 / 856 155 35 gern zur Verfügung. Die Berücksichtigung von Sperrvermerken ist selbstverständlich.