

Head Area Sales Management (m/w)

Internationale Führungsaufgabe im Sales

Bei unserer Mandantin handelt es sich um die Sky-Frame AG, die dank grosser Leidenschaft und tiefem Verständnis für Technik, Architektur und Raumgestaltung das international führende Schiebefenstersystem mit Entwicklungs- und Produktionsstandort in der Schweiz vertreibt. Für die rahmenlosen Schiebefenster wird Sky-Frame regelmässig mit renommierten Design- und Unternehmenspreisen ausgezeichnet. Nebst dem Hauptsitz der Sky-Frame AG in Frauenfeld, wo das Premiumprodukt entwickelt und produziert wird, verfügt das Unternehmen über internationale Niederlassungen sowie diverse Vertriebspartnerschaften. Für die Leitung des internationalen Verkaufsgebiets rekrutieren wir einen führungsstarken und strategisch denkenden Head Area Sales Management (m/w).

Aufgaben

In dieser dynamischen Führungsposition berichten Sie direkt an das Geschäftsleitungsmitglied CSO - Chief Sales Officer und übernehmen die Führungsverantwortung für die Niederlassungen in AT/IT sowie für das internationale Area Sales Management Team. Zu Ihren Hauptaufgaben zählen:

- Führen, Coachen und Weiterentwickeln der Vertriebsmitarbeitenden (B2B und B2C)
- Aktive Betreuung von Vertriebspartnern in Österreich und Italien
- Erstellen von Wettbewerbs- und Marktanalysen
- Entwicklung und Umsetzung einer Marktbearbeitungsstrategie
- Pflege und strategische Weiterentwicklung der Vertriebspartner
- Lean Management im eigenen Verantwortungsbereich

Anforderungen

Wir wenden uns an eine kommunikative und empathische Führungspersönlichkeit, die über eine technische Grundausbildung (idealerweise im Bereich Metall-, Glas- oder Fassadenbau) sowie eine höhere betriebswirtschaftliche oder verkaufsspezifische Weiterbildung (FH, Verkaufsleiter) verfügt. Sie überzeugen mit einem Leistungsnachweis im direkten Verkauf sowie mit mehrjähriger Führungserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen, technischen Produkten. Zudem bringen Sie ausgeprägte Coaching-Fähigkeiten, eine konzeptionelle Arbeitsweise sowie Erfahrung im internationalen Vertriebspartnergeschäft mit. Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch (weitere Sprachen sind von Vorteil) sowie eine Reisebereitschaft von 30-40% runden das Anforderungsprofil ab.

Wenn Sie in einem wachstumsorientierten, inhabergeführten Unternehmen einen aktiven Beitrag an der steten Weiterentwicklung der Erfolgsgeschichte leisten wollen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Kontakt

Raphael Schönenberger

E-Mail: raphael.schoenenberger@pms-schoenenberger.com

Tel: +41 71 227 24 48

Referenz - 3362