

Country Sales Manager Deutschland / Niederlassungsleiter (m/w/d)

Die **Heering GmbH** ist ein wachstumsorientiertes, mittelständisches Unternehmen im Bereich hochwertiger **Kunststoffbaulösungen**. Mit starken Marken, technischem Support und jahrzehntelanger Markterfahrung bietet es verlässliche **Lösungen für Neubau und Renovierung**.

Zur Verstärkung der **Niederlassung Deutschland** suchen wir eine führungsstarke, vertriebsbegeisterte Persönlichkeit als **Verkaufsleiter / Country Sales Manager / Business Development Manger / Vertriebsniederlassungsleiter / Standortleiter**.

Ihre Aufgaben

- Als zentrale Schnittstelle zwischen der niederländischen Muttergesellschaft und dem deutschen Markt tragen Sie die **Gesamtverantwortung für die Vertriebsaktivitäten der Heering GmbH**
- In engem Schulterschluss mit dem Marketing entwickeln Sie einen **strategischen Wachstumsplan**, leiten daraus jährliche Vertriebsziele ab (Umsatz und Marge) und setzen diese um
- Sie führen ein schlagkräftiges **Team aus 5 Mitarbeitenden im Innen- und Außendienst**.
- Daneben übernehmen Sie selbst **operative Vertriebsaufgaben** und betreuen aktiv ein **eigenes Verkaufsgebiet** innerhalb Deutschlands
- Sie identifizieren **Marktpotenziale** und akquirieren gezielt **Neukunden** – insbesondere im Projektgeschäft
- Sie betreuen **Key Accounts** und bauen gleichzeitig das **Bestandskundengeschäft** kontinuierlich weiter aus
- Sie gehen strukturiert und methodisch vor, nutzen **CRM-Salesforce** und **Performance-Daten zur Optimierung der Marktbearbeitung**

Ihr Profil

- Sie haben ein abgeschlossenes kaufmännisches Studium / Ausbildung
- Als „**Jäger**“ können Sie mehrere Jahre Vertriebserfahrung **im B2B-Vertrieb** nachweisen, optimal in der Baubranche / Baustoffhandel
- Sie sind kommunikations- und verhandlungsstark, kommen sicher zum Abschluss und übernehmen **Ergebnisverantwortung**
- Sie besitzen **Affinität für technische Produkte** und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse in Lösungen zu übersetzen
- Sie haben erste Erfolge im **Veränderungsmanagement**, treten als **Führungskraft** sicher und authentisch auf

Wir bieten

- ...eine Führungsaufgabe mit direktem Einfluss auf die strategische Entwicklung des Unternehmens
- ...ein mittelständisches, familiäres Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und viel Raum für Eigeninitiative
- ...Zugehörigkeit zu einer stabilen und innovationsgetriebenen internationalen Firmengruppe

Bewerben Sie sich jetzt!

Projektnummer **1225025HP**



Baubranche / Baustoffe



Nordrhein-Westfalen / Bad Bentheim



schnellstmöglich



Vollzeit

Kontaktieren Sie mich



Mientje Krüger

Beraterin



+49 (0)9221 / 9573-16



info@krueger-headhunting.de



krueger-headhunting.de

Lassen Sie uns gerne Ihre Unterlagen zukommen.

Bitte immer die Projektnummer angeben: **1225025HP**