

HEAD OF SALES (M/W/D)

KONTAKT

a.urban@engfer-consulting.de

Telefon: +49 221 3377540

Handy: +49 174 3357946

m/w/d

Unser Auftraggeber, ein Wegbereiter in der Energiebranche mit fast 100 Jahren Unternehmenshistorie und generationsübergreifendem Fachwissen, insbesondere im Bereich Flüssiggas, zählt zu den führenden Unternehmen im Energiesektor. Aktiv vorantreibend in der Transformation von fossilen Energieträgern zu einer emissionsfreien Zukunft, sucht unser Mandant eine engagierte Führungspersönlichkeit als Geschäftsbereichsleitung Energievertrieb.

GEHALT 100.000 -
130.000 €

BRANCHE Energie

ORT Köln/ Bonn

WAS SIE BEI DIESER SPANNENDEN AUFGABE ERWARTEN WIRD:

- Leitung eines multidisziplinären Teams von 35 Mitarbeitenden im Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst und Einkauf.
- Förderung einer positiven Teamkultur, die von Innovation und Zusammenarbeit lebt.
- Entwicklung langfristiger strategischer Pläne zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit durch Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Partnerschaften.
- Kontinuierliche Neukundengewinnung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen, wobei ein exzellenter Kundenservice und der Aufbau langfristiger Kundenbindungen im Fokus stehen.
- Sicherstellung und Überwachung der unternehmerischen Ziele und Kennzahlen im eigenen Verantwortungsbereich.
- Initiierung und Leitung von spezifischen Omnichannel-Initiativen zur Digitalisierung des Vertriebsprozesses unter Einsatz innovativer Technologien, um einen reibungslosen Übergang in den Onlinehandel und die Integration von Omnichannel-Elementen zu gewährleisten.

IHR PROFIL AUF DAS WIR UNS FREUEN:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in BWL, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem ähnlichen Studiengang.
- Mindestens 5 Jahre nachweisbare Führungserfahrung in der Leitung interdisziplinärer Teams.
- Erfolgreiche Umsetzung von Vertriebsstrategien und Expansion auf neuen Märkten.
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Digitalisierung von Vertriebsprozessen.
- Exzellente kommunikative Fähigkeiten in Deutsch und Englisch, um auch im internationalen Umfeld interagieren zu können.
- Analytisches Denkvermögen und eine strategische Ausrichtung, um komplexe Marktdaten zu verstehen, Trends zu identifizieren und strategische Pläne zu entwickeln.
- Teamfähigkeit, sicheres Auftreten und Durchsetzungsvermögen, um Ihr Team in die Energiezukunft zu führen.



ENGFER CONSULTING

PERSONALBERATUNG