

# Vertriebsleiter/ Head of Sales (m/w/d)

## Mit Kenntnissen unserer Zielbranchen und Führungserfahrung

Wir suchen zum frühestmöglichen Zeitpunkt einen dynamischen Vertriebsleiter (m/w/d) zur Leitung unseres Vertriebsteams mit Dienstsitz an unserem Stammsitz in Bad Karlshafen. Sie bringen Erfahrung im B2B-Vertrieb mit, idealerweise ebenfalls aus der Schleifmittelbranche und verfügen über eine systematische und teamorientierte Arbeitsweise, schnelle Auffassungsgabe, ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit, andere zu Höchstleistungen zu motivieren. Als Führungspersönlichkeit haben Sie eine Schlüsselrolle bei der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie. Insbesondere beinhaltet Ihre Rolle:

### IHRE AUFGABEN

- Leiten des Vertriebsinnendienstes und des Vertriebsaußendienstes
- Sie erstellen eine Vertriebsstrategie zum Ausbau des Kundennetzes und unserer globalen Reichweite
- Kommunizieren mit Kunden und potenziellen Kunden
- Verfolgen, Analysieren und Kommunizieren der relevanten quantitativen Kennzahlen und Branchentrends
- Einstellen von Vertriebsmitarbeitern (m/w/d), Festlegen von Vertriebszielen, Coachen Ihres Teams und Überwachen der Leistung
- Identifizieren von Wissenslücken im Team und Erarbeiten eines Schulungsplans, um diese zu beseitigen
- Systematische Weiterentwicklung des CRM-Systems zur Leadentwicklung und Leadverfolgung
- Steuerung der Vertriebsaktivitäten unserer Auslandsgesellschaften und Vertriebspartner
- Erstellen und Überwachen des Vertriebsbudgets

### IHRE PERSÖNLICHKEITSMERKMALE

- Ein erfolgreich abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder eine entsprechende weiterführende Zusatzqualifizierung
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung als Vertriebsleiter mit Branchenbezug
- Erfahrung in Planung und Steuerung einer Vertriebsorganisation
- Kommunikationsstärke, hohe soziale Kompetenz und Organisationstalent
- Exzellente Führungsqualitäten mit einer inspirierenden Durchsetzungsstärke
- Vorhandene Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr guter Umgang mit MS Office-Anwendungen

### IHRE MÖGLICHKEITEN & PERSPEKTIVEN

- Ein anspruchsvolles und hochinteressantes Aufgabenspektrum in einem international erfolgreichen, innovativen und zukunftsorientierten Unternehmen
- Umfassende Einarbeitung und qualifizierte Weiterbildungsmöglichkeiten
- Gutes Arbeitsklima in einem leistungsstarken und wachsenden Familienunternehmen
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Eine langfristig und vertrauensvoll angelegte berufliche Zukunft mit leistungsgerechter Entlohnung

### WAS WIR BIETEN

- Unbefristete Arbeitsverträge
- Flache Hierarchien und Raum für eigene Ideen
- Anstellung in einer krisensicheren Branche
- Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Betriebliche Zusatz-Krankenversicherung
- Gesundheits- und Sportangebote, E-Bike Leasing
- 3 zusätzliche Urlaubstage pro Jahr ab 25 Jahre Betriebszugehörigkeit

### ÜBER KREBS & RIEDEL

KREBS & RIEDEL gehört mit ca. 250 engagierten Mitarbeitern/innen und einem Jahresumsatz von ca. 32 Millionen Euro zu den weltweit führenden Herstellern von hochpräzisen und modernen Schleifwerkzeugen. Vor allem Kunden aus den Bereichen Automotive, Luft- und Raumfahrt, Maschinenbau, Medizintechnik und Windkraft vertrauen auf die hochpräzisen Produkte. Das mittelständische Familienunternehmen hat Tochterunternehmen in China und Indien, sowie ein weltweites Vertriebsnetzwerk in mehr als 30 Ländern.

### BEWERBEN SIE SICH JETZT



Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung mit Angabe Ihrer Entgeltvorstellung und Verfügbarkeit unter [karriere@krebs-riedel.de](mailto:karriere@krebs-riedel.de).

Krebs & Riedel Schleifscheibenfabrik GmbH & Co. KG  
Elke Busch | Leitung Personalwesen  
Bremer Straße 44 | D-34385 Bad Karlshafen  
Telefon: +49 5672 184 0 | E-Mail: [karriere@krebs-riedel.de](mailto:karriere@krebs-riedel.de)