



Unser Kunde ist Ihr Dienstleister, wenn es um die Versorgung von Immobilien mit TV, Radio und Internet geht. Mit mehr als siebzehnjähriger Erfahrung zählt das Unternehmen heute zu den modernsten Medienversorgern in Deutschland. Unser Klient bietet mit eigenen Mitarbeitern innovative und technische Lösungen aus einer Hand und verbindet Angebote aus den Bereichen Satelliten TV, Breitbandkabel TV und schnellem Internet und verfügt zudem über eine eigene Planungs- und Entwicklungsabteilung.

NACHWUCHSFÜHRUNGSKRAFT (M/W/D) VERTRIEB MIT PERSPEKTIVE VERTRIEBSLEITUNG

CORPASS GmbH, Alzenau

Festanstellung: Vollzeit 40h | **Vertragsform:** Unbefristet | **Branche:** Elektrotechnik

Ihre Aufgaben und Ihr zukünftiges Umfeld

Als zukünftige Führungskraft arbeiten Sie eng mit dem Geschäftsführer und den anderen Führungskräften zusammen. Sie übernehmen zunächst die Verantwortung für ein eigenes Vertriebsgebiet und werden fachlich im Bereich der Medienversorgung ausgebildet. Zusätzlich beginnen Sie nach und nach Aufgaben des Geschäftsführers aus dem Bereich Vertriebsleitung zu übernehmen. Im Mittelpunkt steht dabei die Führung des bestehenden hauptamtlichen Außendienstteams, sowie der angeschlossenen Handelsvertreter.

Sie entwickeln das bestehende Vertriebskonzept zielgerichtet weiter und optimieren dieses. Darüber hinaus motivieren Sie fortlaufend Ihr Team, fungieren als Schnittstelle zu anderen Fachbereichen und fordern kontinuierlich wachsende Leistungen ein. Zusätzlich engagieren Sie sich kreativ und konzeptionell bei der Entwicklung von Vertriebskampagnen, in der Produktentwicklung und der zunehmenden Digitalisierung.

Sie verantworten in der Leitungsposition das Vertriebscontrolling und entwickeln im Rahmen des Führungsprozesses Maßnahmen zur Ergebnisentwicklung und zur Erreichung der gesteckten Vertriebsziele. Zu diesem Zeitpunkt repräsentieren Sie das Unternehmen auf Messen, Veranstaltungen und im Rahmen des bestehenden Netzwerks.

Die zeitliche Perspektive für die persönliche Entwicklung und Übernahme der Vertriebsleitung ist zunächst auf 2 Jahre festgelegt.

- Betreuung eines festen Vertriebsgebietes als Key-Account-Manager
- Führung der Vertriebsabteilung mit bisher 5 Mitarbeitern
- Sie verantworten über die Vertriebssteuerung und die Produktentwicklung
- Operative Projektsteuerung einschließlich der Vorbereitung, Vermarktung und Durchführung
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der Arbeitsprozesse und Vertriebsaktivitäten auf Basis der Marktgegebenheiten und Kundenbedürfnisse
- Budgetverantwortung und Erfolgskontrolle von Absatz, Umsatz sowie Vertriebskosten
- Betreuung der wichtigsten Key-Accounts
- Optimierung der Prozesse im Sinne der Effizienzsteigerung

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium, eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (idealerweise mit Weiterbildung zum Handelsfachwirt, Betriebswirt oder vergleichbar) und sind ein technisch versierter Vertriebler
- Sie sind ehrgeizig und finden Gefallen an vielschichtigen vertrieblichen Aufgaben
- Sie sind offen und kommunikativ
- Sie verfügen über eine hohe Affinität zu Handwerk, Qualität und Dienstleistung
- Sie sind bereit Verantwortung zu übernehmen und wollen in Ihrer Karriere immer weiter vorankommen
- Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich Medienversorgung, Internet- und TV-Versorgung sind von Vorteil
- Gute EDV-Kenntnisse (u. a. MS Office)
- Ausgeprägte Überzeugungskraft sowie hohe Beratungs- und Servicekompetenz
- Ihr Wohnsitz befindet sich in einem Radius von max. 50 Km um Aschaffenburg herum

Wir bieten

- Ein professionelles, innovatives wie auch familiär geprägtes Umfeld
- Leistungsfähiges und hoch motiviertes Team
- Flache Hierarchien
- Stetiges Wachstum
- Kurze und schnelle Entscheidungswege
- Moderne Arbeitsumgebung

Mitarbeiter Vorteile

- Aufstiegsmöglichkeiten
- Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Attraktive Vergütung
- Technische Ausstattung mit Laptop, Smartphone
- Firmenwagen
- Homeoffice
- Familiäres Umfeld
- Hohe Lebensqualität

Fühlen Sie sich angesprochen?

Bitte senden Sie uns Ihre vollständige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühesten Eintrittstermin über unser

Online-Bewerbungsformular.

