



Graphic Consult

Zur Weiterentwicklung und Stärkung der
vertrieblichen Aktivitäten suchen wir einen

VERKAUFSLEITER (m/w/d)



Unser Auftraggeber ist eine sehr renommierte mittelständische Druckerei in Süddeutschland und stellt Produkte für Agenturen und Industriekunden im Offset- und Digitaldruck her und ist darüber hinaus im Online-Bereich tätig. Das Unternehmen ist äußerst stabil und hat eine klare Wachstumsperspektive.

Wir suchen eine Persönlichkeit, die mit Freude an der Zusammenarbeit mit Mitarbeitenden und Kunden Akzente mit eigenen Aktivitäten setzt und positive Impulse von außen ins Unternehmen hineinträgt.

Ihr Profil

- Umfassende Marktkenntnisse der Druck- und Kommunikationsbranche und hohes Verständnis für die Bedürfnisse der mittelständischen Kunden als auch der Großkunden
- Erfahrung in der Führung von Verkaufsmitarbeitenden sowie deren Weiterentwicklung zu fördern, um somit eigene Aktivitäten entwickeln zu können
- Potential von Nachwuchskräften erkennen und diese gezielt aufbauen können
- In der Lage, neue Handlungsfelder und Chancen zu erkennen, zu bewerten und daraus gezielt Umsätze zu generieren
- Analytisch stark, ergebnis- und lösungsorientiert, positives, sicheres und zeitgemäßes Auftreten
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, auch in englischer Sprache

Ihre Verantwortung

- Leitung und Weiterentwicklung des Vertriebs sowie die Koordinierung der Aktivitäten und Umsetzung der Gesamtvertriebsstrategie zur vertrieblichen Ausrichtung
- Führungsverantwortung für das Sales-Team und die Förderung der Weiterentwicklung der Teammitglieder bzw. Aufbau von Nachwuchskräften
- Betreuung und Ausbau von Kundenbeziehungen, eigene Aktivitäten zur Neukundengewinnung, Aufbau von Netzwerken, Reklamationsmanagement
- Vertriebscontrolling anhand von Kennzahlen, Auswertungen und Analysen sowie Auf- und Ausbau einer Branchenspezialisierung
- Verbesserung der Prozesse im Vertrieb und Umsetzung der entwickelten Maßnahmen
- Impulse aus dem Markt ins Unternehmen einbringen und daraus neue Produktsegmente und Kundensegmente im Unternehmen entwickeln
- Geeignete Marketingmaßnahmen anstoßen und Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung

Was unser Auftraggeber bietet

- Angemessene Vergütung mit Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- und vieles mehr

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte per E-Mail an Frau Renate Pfeifer (rpfeifer@gc-online.de) senden. Absolute Vertraulichkeit ist garantiert!