



custom engineered sealing solutions

Die **technico GmbH & Co. KG** in **Westerkappeln** entwickelt und produziert mit 15 Mitarbeitern Dichtungslösungen für anspruchsvolle Einsätze – ein lückenloses Produktprogramm auf höchstem Qualitätsniveau. Das Unternehmen ist inhabergeführt seit 1986 erfolgreich am Markt und Partner namhafter Unternehmen in nahezu allen Bereich von Industrie und Handwerk.

Durch das kontinuierliche Wachstum unseres Unternehmens in allen Bereichen muß auch unsere Organisationsstruktur ausgebaut und den gestiegenen Anforderungen angepasst werden. Der Aufgabenbereich

## **Kaufmännische Vertriebsleitung (m/w/d)**

soll neu geschaffen und mit einem geeigneten Bewerber besetzt werden. Unsere Erwartungen an die Stelle umfassen eine ausgeprägte Hands-on Mentalität für einen kleines, sehr technisch ausgerichtetes Team. Ziele sind die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, die Führung und Motivation des Vertriebsteams, das Erreichen von Umsatzzielen sowie die Analyse von Marktdaten und Wettbewerbern. Weitere Aufgaben sind die Koordination mit anderen Abteilungen, die Betreuung wichtiger Kunden, das Management von Verträgen und Kosten sowie die Optimierung von Verkaufsprozessen.

### **Hauptaufgaben**

- **Aktive Mitarbeit:** Kompetenz in der Bearbeitung und Abschluß aller Aufgaben der Angebots- und Auftragsabwicklung.
- **Strategieentwicklung:** Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erreichung der Unternehmensziele.
- **Teamführung:** Führung, Motivation und Weiterentwicklung des Vertriebsteams.
- **Zielerreichung:** Verantwortung für das Erreichen und Übertreffen der Umsatz- und Verkaufsziele.
- **Marktanalyse:** Analyse von Markttrends, Wettbewerbern und Wachstumschancen.
- **Kundenbeziehung:** Betreuung wichtiger Kunden und Aufbau von langfristigen Beziehungen.
- **Prozessmanagement:** Koordination von Verkaufsprozessen, Lieferterminen und Kosten.
- **Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit:** Enge Abstimmung mit anderen Abteilungen wie Marketing, Produktentwicklung, Logistik und Finanzen.
- **Vertrags- und Preisverhandlungen:** Management von Preis- und Vertragsverhandlungen.

### **Ihr Profil**

- **Ausbildung:** Abgeschlossenes Hochschulstudium (z. B. BWL, Marketing) oder vergleichbare Qualifikation.
- **Berufserfahrung:** Einschlägige Erfahrung im Vertrieb und Erfahrung in einer Führungsposition.
- **Führungskompetenzen:** Ausgeprägte Führungsqualitäten und die Fähigkeit, Teams zu motivieren.
- **Soft Skills:** Hervorragende Kommunikations-, Verhandlungs- und Problemlösungsfähigkeiten.
- **Belastbarkeit:** Hohe Belastbarkeit und Resilienz, da die Position oft arbeitsintensiv ist

### **Wir bieten:**

- Leistungsstarkes, etabliertes Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen
- Entwicklungsmöglichkeiten, die individuell auf Sie zugeschnitten sind
- eine leistungsgerechte Vergütung sowie ein Firmenfahrzeug
- eine Arbeitskultur, die eigenverantwortliches Handeln fördert
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag

Gerne erfahren wir in einem persönlichen Gespräch mehr von Ihren Vorstellungen hinsichtlich der ausgeschriebenen Funktion. Um einen ersten Eindruck zu gewinnen senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, bitte ausschließlich per email, an [Bewerbung@technico.de](mailto:Bewerbung@technico.de), z.Hd. Herrn Gerold Büschen