

# Geschäftsführer Vertrieb (m/w)

## Mittelständischer Anbieter von Laborsystemen

Unser Klient entwickelt und fertigt am Markt etablierte Laboreinrichtungen, die über den Fachhandel, im Direktgeschäft und über eigene Vertriebsgesellschaften national und international vertrieben werden. Das mittelständische, konzernunabhängige Unternehmen mit Sitz im Raum Hannover beschäftigt in der Gruppe rund 260 Mitarbeiter/innen. Im Zuge der weiteren Unternehmensentwicklung wird nun der **Geschäftsführer Vertrieb (m/w)** gesucht.

### Ihre Aufgaben

- Fachliche und disziplinarische Führung und Weiterentwicklung des Vertriebs-teams mit 10 Direct Reports sowie des Vertriebsinnendienstes und des Produktmanagements  
Im Vertrieb werden folgende Vertriebskanäle bedient:
  - Direktkunden Deutschland
  - Fachhandel Deutschland
  - Export Direkt
  - 8 Europäische Vertriebsgesellschaften
- Definition und Neuausrichtung der Prozesse im genannten Verantwortungsbereich
- Planung und Realisierung der Umsatz- und Margenziele
- Umsetzen von Maßnahmen zur Stärkung der Vertriebsorganisation
- Kundenanalyse, inkl. permanenter Klassifizierung und Neukundenakquisition
- Etablierung eines Key-Account-Managements
- Gestaltung von Preisen, Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Förderung einer engen Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Vertriebsinnendienst und Produktmanagement
- Aufbau einer pro-aktiven Vertriebssteuerung
- Ausbau des Kampagnenmanagements
- Optimierung der e-Commerce (B2B) durch Aufbau von Plattformen, Konfiguratoren, SEO etc.

- Weiterentwicklung eines pro-aktiven CRM-Systems
- Aufbau und Weiterentwicklung eines Kennzahlensystems zur Verbesserung der Transparenz über die Aktivitäten der jeweiligen Außendienstmitarbeiter
- Erstellen und Durchführen von Zielvereinbarungen
- Verifizierung und Anpassung der Vertriebsstruktur an die jeweiligen Gegebenheiten, die sich aus der Strategie ergeben
- Einführen einer Methodik (Strategieuhr) zur strategischen Marktbearbeitung

### Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder adäquater Praxiswerdegang, ergänzt um eine betriebswirtschaftliche Zusatzqualifikation
- Mehrjährige Erfahrung in der Führung einer nationalen und internationalen Vertriebsorganisation
- Nachweisbare Erfolge in der Neuausrichtung von Vertriebs-einheiten
- Kennt den Direktvertrieb, gerne ergänzt um Kenntnisse im Fachhandelsvertrieb
- Idealerweise Erfahrung in der Betreuung von Laboren (kein must-have)
- Sichere Englischkenntnisse

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der **Kennziffer Po760717** an die **TOPOS Personalberatung GmbH, Hans-Henny-Jahnn-Weg 35, 22085 Hamburg** oder per **E-Mail an: [bewerbung@topos-consult.de](mailto:bewerbung@topos-consult.de)**. Für einen ersten telefonischen Kontakt steht Ihnen Kathrin Manthey unter der Tel. 040/27 84 99-34 gern zur Verfügung. Umfassende Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.

# TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

