

**Auftraggeber**

Unser Klient ist ein weltweit ausgerichtetes Industrieunternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz, das auf Produkte und Systeme zur elektrischen Energieerzeugung, -übertragung für industrielle Anwendungen fokussiert ist. Stetige Neuentwicklungen bieten ein erhebliches Potenzial für zukünftiges Wachstum, insbesondere in der Luft- und Raumfahrt-, sowie der Automobilindustrie und dem Energiesektor. Im Zuge der weiteren Expansion suchen wir schnellstmöglich den

## Director Global Sales (m/w/d)

**Aufgaben**

- Leitung, Organisation und Verantwortung für den internationalen Vertrieb
- Personalmanagement, Personalentwicklung/ -qualifizierung und Effizienzsteigerung des Sales-Teams
- Budgetentwicklung und Gewährleistung der Erreichung der Verkaufsziele
- Entwicklung der Vertriebsstrategie und deren Umsetzung in definierte Vertriebsaktionen; Koordination mit dem globalen Vertriebsteam und den angrenzenden Abteilungen, wie z.B. Marketing, Technik, Produktion
- Unterstützung bei Verhandlungen mit Kunden, persönliche Betreuung von strategischen Accounts oder Projekten
- Verantwortung für das Customer-Relationship-Management
- Entwicklung und Planung kundenbezogener, erfolgreicher Zukunftsstrategien in Zusammenarbeit mit den angrenzenden Bereichen
- Kontinuierliche Optimierung und Standardisierung der Vertriebsprozesse, Weiterentwicklung der vorhandenen Tools und KPI

**Fachliche Anforderungen**

- Abgeschlossenes Hochschulstudium vorzugsweise in der Fachrichtung Wirtschaftsingenieurwesen bzw. gleichwertiger technischer Abschluss
- Mehrjährige Erfahrung in einer leitenden Vertriebsfunktion in einem internationalen Umfeld mit nachweislichem Erfolg
- Langjährige einschlägige Berufserfahrung im Verkauf von technisch erklärungsbedürftigen Produkten, idealerweise im Bereich der Elektrotechnik, Elektronik, Automotive oder verwandten Märkten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Programmen (SAP) wünschenswert
- Unternehmerisches Denken und Handeln, starke Ergebnisorientierung und Ehrgeiz sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Gewinnendes Auftreten, kontaktstark, überzeugender Kommunikationsstil, interkulturelle Kompetenz
- Fähigkeit zur Motivation und Führung von interdisziplinären Teams
- Umfangreiche internationale Reisebereitschaft