

Vertriebsleiter (m/w) Kühlmodule – Europa OE-Kunden im Bereich Baumaschinen/Landmaschinen

Unser Unternehmen:

Die Haugg Unternehmensgruppe ist als einer der renommiertesten Anbieter von Wärmetauschern zur Motorkühlung und Fahrzeugklimatisierung etabliert. In der Erstausrüstung entwickeln und produzieren wir Kühlmodule für vorwiegend komplexe Kühlaufgaben in kleinen und mittleren Serien. Unsere Kunden sind insbesondere Unternehmen im Bau-, Land und Industriemaschinensektor. Unsere Gruppe ist mit mehreren Produktionsstätten in Deutschland und Vertriebsgesellschaften in ganz Europa präsent. Für den Markt der Erstausrüstung suchen wir den Vertriebsleiter/Key Account Manager (m/w) Europa. Der Einsatzort ist optional der Hauptsitz der Gruppe in Aachen/NRW oder der Entwicklungs- und Produktionsstandort Sulz am Neckar.

Die Aufgabe:

In dieser anspruchsvollen, international ausgerichteten Funktion übernehmen Sie die Betreuung der vorhandenen Schlüsselkunden im Offroad-Bereich – vor allem aus dem Segment Bau- und Landmaschinen – in ganz Europa. Dies umfasst auch die Begleitung neuer Serienanläufe. Ein wesentlicher Aspekt Ihrer Aufgaben ist die enge Zusammenarbeit mit den Konstruktionsbereichen an den Standorten. Ihr Fokus liegt auf der Entwicklung neuer Absatzmärkte, der Gewinnung von Neukunden und der Ausschöpfung von Kundenpotenzialen. Der Auf- und Ausbau entsprechender Vertriebsstrukturen innerhalb der Gruppe fällt ebenfalls in Ihr Ressort. Sie berichten direkt an den Geschäftsführer der Unternehmensgruppe.

Ihr Profil:

Ihre Basis ist ein technisch ausgerichtetes Studium, idealerweise zum Dipl.- Wirtschaftsingenieur (m/w). In jedem Fall bringen Sie umfassendes technisches Verständnis mit und sind versiert in den Themen Wärmeübertragung und Strömungslehre sowie metallverarbeitende Fertigungsmöglichkeiten. Marktkenntnisse im Industrie-, Land- oder Baumaschinensektor und fundierte Erfahrung im Vertrieb von Kühlmodulen im OE-Bereich sind ebenfalls gefragt – einschließlich relevanter kaufmännischer und Projektmanagement-Kenntnisse. Als teamstarke Vertriebspersönlichkeit überzeugen Sie durch Ihren pragmatischen, zupackenden Arbeitsstil, Eigeninitiative und verbindliches Auftreten. Sie denken prozessorientiert und strukturiert und sehen Ihre Stärken nicht nur in der Konzeption, sondern auch in der Bereitschaft zur Detailarbeit. Gutes Englisch vervollständigt Ihr Profil. Weitere europäische Fremdsprachenkenntnisse sind ein Plus. Diese Schlüsselfunktion innerhalb der Gruppe ist ihrer Bedeutung entsprechend dotiert und ausgestattet.

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung per Post oder per E-Mail mit tabellarischem Lebenslauf und Zeugniskopien. Fühlen Sie sich angesprochen oder benötigen Sie noch weitere Informationen? Ihre Ansprechpartnerin in unsrem Haus ist Frau Heike de Pellegrini. Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an h.pellegrini@haugg-group.com oder an die nachstehende Anschrift:

Haugg Holding GmbH
Reichsweg 46, 52068 Aachen, Deutschland
Tel: +49 241 94629-0, www.haugg-group.com