

Bei unserem Kunden handelt es sich um ein bekanntes Produktionsunternehmen in der Grossregion Zürich. Das Unternehmen produziert qualitativ hochstehende Produkte für Abnehmer aus verschiedenen Industriezweigen und beschäftigt heute mehrere hundert Mitarbeitende. Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir einen verkaufsstarken, proaktiven und lösungsorientierten

## **Head Sales (m/w) Mitglied der Geschäftsleitung**

### **Ihre Aufgaben:**

- Organisatorische, personelle sowie fachliche Führung des Verkaufsteams (inkl. voller Budget- und Ergebnisverantwortung)
- Erarbeitung und Umsetzung von Segments-/Verkaufsstrategien, definieren der jährlichen Verkaufsziele pro Marktsegment und per Sales Manager/KAM
- Strategische akquisitorische Bearbeitung von neuen Zielmärkten (Hauptsächlich in Europa), Akquisition und Gewinnung von Neukunden sowie umfassende Weiterentwicklung (Betreuung, Pflege und Beratung) des bestehenden Kundenstamms
- Planung und Umsetzung von Marketingmassnahmen
- Analysieren und verbessern der Strukturen und Abläufe des Verkaufsbereiches, um gemeinsam mit dem Team bestmögliche Ergebnisse zu erzielen
- Aufnahme und Evaluation der kundenspezifischen Anforderungen, um diese anwendungsspezifisch beraten zu können

### **Ihr Profil:**

- Höhere betriebswirtschaftliche Ausbildung (Uni oder FH) mit Vertriebsweiterbildung oder technische Ausbildung mit Weiterbildung zum Dipl. Verkaufsleiter
- Langjährige Verkaufs-/Vertriebs Erfahrung im Medtech-Bereich oder in einem ähnlichem Umfeld (Zuliefererindustrie)
- Ausgeprägte Zielorientierung und hohe Leistungsbereitschaft gepaart mit strukturiertem und exaktem selbständigen Arbeiten
- Guter Kommunikator mit der Fähigkeit zur ergebnisorientierten Gesprächsführung
- Professionelle, gewinnende und kontaktfreudige Persönlichkeit mit viel Freude an der Akquise von Neukunden/Neuprojekten
- Fundierte Kenntnisse in allen gängigen MS-Office-Programmen
- Deutsch fließend in Wort und Schrift, umfassende Fremdsprachenkenntnisse in Englisch. Französisch von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft

### **Ihre Perspektiven:**

Es bietet sich hier die Möglichkeit, in einer international vernetzten, schweizerischen Unternehmung eine spannende und herausfordernde Tätigkeit als Head Sales auszuüben. Die auf Expansion ausgerichtete Vertriebsstrategie gibt Persönlichkeiten mit hohem Ehrgeiz und mit verkäuferischem Flair die Chance, Ideen in einem motivierten und gut funktionierenden Team zu verwirklichen.

Es erwartet Sie ein gutes, positives Arbeitsklima sowie attraktiven Anstellungsbedingungen.

Sind Sie an dieser vielseitigen und herausfordernden Aufgabe mit überaus spannenden Themenfeldern interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen. Senden Sie diese bitte mit dem Vermerk «Head Sales (m/w)» in elektronischer Form an: [recruitment@schnopp.ch](mailto:recruitment@schnopp.ch).

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen Herr Michael Schnopp unter der Nummer +41 (0)43 888 38 38 gerne zur Verfügung.