

DIE AUFGABE

Wollen Sie als Vertriebsleiter/in unsere starken Marken am Consumer Electronics Markt erfolgreich voranbringen, Konzepte entwickeln, mit Key Accounts verhandeln, den Ihnen zugeordneten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern positives Vorbild und steter Motivator sein? Sind Sie vom Thema Audio in höchstem Maße fasziniert, und wollen Sie in diesem spannenden, hoch dynamischen Markt Spuren hinterlassen? Packt Sie der Ehrgeiz, wenn es gilt, mit Ihrem Team Produktneuheiten und neue Marken erfolgreich zu lancieren, diese im Handel auf breiter Front sichtbar zu machen und ihnen national wie international zum Durchbruch zu verhelfen? Ziehen Sie Ihre Motivation daraus, signifikant zum weiteren Wachstum und Erfolg der Unternehmensgruppe beizutragen?

UNSERE VORSTELLUNGEN

Wir möchten unser Wachstum einem Manager (m/w/d) anvertrauen, die/der bereits Erfahrung in internationalen Unternehmen gesammelt hat, und der Marken aufzubauen und aus vertrieblicher Sicht nachhaltig zu pflegen weiß.

Salesleadership und eine freundliche, natürliche Autorität halten wir für die ideale Grundlage, um unser Vertriebsteam sowie unsere Partner auf Handelsseite mit cleveren Marketingideen, starken Argumenten und viel Drive zu begeistern.

Ein smarter Leader mit fließenden Englischkenntnissen in Wort und Schrift, der den aktuellen und künftigen Veränderungen des Audio Marktes intelligent und positiv begegnet, die sich daraus ergebenden Nischen, Chancen und Potenziale erkennt, national und international neue Schwerpunkte setzt, ohne etablierte Strukturen zu vernachlässigen und dem seine mehrjährige Audio-Tradition nicht den Blick auf die Zukunft versperrt, soll unser/e neue/r Kollegin/Kollege sein, wenn es gilt, auf Konzernebene Ideen zu kreieren, Projekte zu planen und zu präsentieren

Magnat HECO MAC AUDIO

Director of Sales

- (m/w/d) Projekt-Kennz.: 19-2603 -

UNTERNEHMEN & MARKEN

Unser Kunde ist die deutsche Dependence der **VOXX Premium Audio Group** mit Sitz in Pulheim. Mit einer straffen Organisation entwickelt und vermarktet das engagierte Team mit **Magnat, Heco** und **MacAudio** drei Top-Brands der Audio Industrie (HiFi, Home Cinema, Mobile und Personal Audio) an die weltweiten CE Retail- und Online-Channels. Das proaktive Management identifiziert Chancen und Nischen und bietet engagierten Mitarbeitern Perspektiven, sich mit dem Unternehmen zu entwickeln.

und Budgets zu verhandeln.

IHRE VORAUSSETZUNGEN

Sie verfügen über eine gute schulische Ausbildung, haben danach entweder Ihr Studium oder Ihre vergleichbare Berufsausbildung erfolgreich abgeschlossen. Auf dieser Grundlage haben Sie Ihre Karriere systematisch aufgebaut und sind heute bevorzugt im direkten Wettbewerbsumfeld, in jedem Falle aber im Markt für Consumer Electronics in leitender Funktion tätig.

Basierend auf Ihrer Vita sind Sie einerseits reif genug, um nachhaltige Trends von temporären Hypes zu unterscheiden. Andererseits sind Sie im Geiste jung genug, um Trendsetter und Entscheider im Handel auf Augenhöhe anzusprechen und zu erreichen. Im Hinblick auf enge Kontakte zu internationalen Gesprächspartnern (Vorgesetzte, Kolleginnen/Kollegen, Headquarter, internationale Key Accounts) sind Ihre Englischkenntnisse fließend in Wort und Schrift.

Wir sind an Kontakten zu leistungsbereiten Kandidatinnen und Kandidaten mit mindestens 5 J. Management- und Personalführungserfahrung, nachweisbaren Vertriebsfolgen und hohem Verantwortungsbewusstsein interessiert.

Sie kennen die relevanten Handelsstrukturen und wissen, worauf es im Vertrieb für Premium-Produkte ankommt. Die Spielarten des Handels und der Umgang mit Handelskennziffern sind Ihnen vertraut.

Kommunikationsstärke, Kreativität, Humor und eine ausgeprägte Dienstleistungs- und Serviceorientierung runden Ihr Bild ab. Ihr Selbstverständnis ist das eines langfristig denkenden und handelnden lösungsorientierten Teamplayers (w/m/d) und Mitmachers (w/m/d).

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre überzeugende Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit.

Jetzt bewerben

We care about challenges in

for sale. frankfurt Thomas Kaiser

Personalberater für Vakanzen in Sales & Marketing

Sales & Marketing.

for sale. frankfurt Thomas Kaiser ■ Graf-von-Stauffenberg-Allee 79, 60438 Frankfurt ■ 0160-5585540 ■ t.kaiser@forsale-frankfurt.de ■ www.forsale-frankfurt.de