

Unser Klient, eine inhabergeführte Fachgroßhandelsgruppe, setzt auf Tradition und Zukunftsorientierung und beschäftigt aktuell ca. 1.000 Mitarbeiter an mehr als 5 Standorten mit einem Umsatz von ca. 300 Millionen Euro. Zum Geschäftsfeld des Familienunternehmens gehören der Vertrieb von Dienstleistungen und Waren rund um den Bereich Reinigung, Hygiene, Einweg- und Medicalprodukte. Zur Verstärkung der Vertriebsabteilung suchen wir an einem der Standorte in Berlin, Baden-Württemberg, Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein Sie als:

Inhabergeführte Fachgroßhandelsgruppe

Vertriebsbereichsleiter (m/w/d)

Reinigung, Hygiene, Einweg- und Medicalprodukte

Ihre Aufgaben

- Erfolgreiche Umsetzung einer neuen vertrieblichen Organisationsstruktur inkl. der erforderlichen Prozesse und standortübergreifenden Aufbau der Vertriebsteams
- Eigenverantwortliche Führung des Verantwortungsbereiches und der regionalen Teamleiter im Rahmen abgestimmter Planungen & Strategien
- Umsetzung der Strategie sowie inhaltliche und kommerzielle Verantwortung für einen der Vertriebsbereiche HoReCa/Gebäudereinigung/Gesundheitswesen
- Proaktive, marktorientierte Unterstützung der operativen Einheiten; Informationstransfer und Abstimmung mit dem Geschäftsführer Vertrieb
- Weiterentwicklung der Vertriebskompetenzen in den Außendienstmannschaften
- Initiierung und Führung von vertrieblichen Projekten
- Verkörperung Werte und Führungsgrundsätze der Unternehmensgruppe

Ihr Profil

- Betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbar / fundierte kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung
- durchsetzungsstarke Führungspersönlichkeit mit hoher Vertriebsaffinität, Verhandlungsgeschick und starker Teamorientierung
- Unternehmerisches Denken und Handeln sowie ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Mehrjährige und erfolgreiche Berufserfahrung in leitender Funktion idealerweise im Groß-/Handelsgeschäft
- Erfahrungen in der Mitarbeit/Leitung von Veränderungsprozessen oder Strategie-/Organisationsprojekten - strategisches Denken
- Erfahrungen im operativen Projektmanagement

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann rufen Sie gerne unseren Berater Herr Marcel Klein an oder senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Angabe der Referenznummer **2091** an:

hr@tklein-partner.de

Nein? Dann kennen Sie vielleicht eine interessierte Person?

[Stellenanzeige empfehlen](#)