**KNOW-HOW PROFIL**

**B2B-Vertrieb**

Führen von Vertriebsteams in mittelständisch geprägten Unternehmen mit 10 Mitarbeitern im Innen- und Außendienst

Entwickeln von Kunden und Märkten durch Key-Account-Management und

After-Sales-Service

Sicherstellen anspruchsvoller Vertriebsziele durch Budget- und Absatzplanung; klare Zielsetzung; regelmäßigen Soll-Ist-Vergleich; frühzeitiges Einleiten zielführender Maßnahmen

Kalkulieren, Festlegen und Durchsetzen von deckungsbeitragssichernden Preisen und Preisstaffeln

Vertreiben von Montage- und Befestigungsmaterial, chemisch-technischen Produkten, Möbel- und Baubeschlägen, Werkzeugen, Bevorratungs- und Entnahmesystemen sowie Arbeitsschutz durch gezielte Solution Selling an Nutzer im Bereich Maschinenbau, Anlagenbau und Automotive

**Einkauf**

Verantworten des Einkaufs für mittelständisch geprägte Produktions- oder Handelsunternehmen

Schaffen von Kosten- und Vermarktungsvorteilen durch gezielte Lieferantenauswahl; konsequente Preisverhandlung; optimale Verbrauchsplanung und Lagerhaltung

Ausschöpfen von Kostenvorteilen durch sinnvolle Make-Or-Buy Entscheidungen

**Projektmanagement**

Konzipieren und Leiten von Projekten im Bereich Produktentwicklung; Sortimentserweiterung; Prozessverbesserung und Datenverarbeitung

Sicherstellen der quantitativen und qualitativen Projektziele durch klare Zielsetzung; Zusammenstellen und Führen leistungsfähiger Projektteams; Kontrolle über Milestones

**Organisation**

Konzipieren und Einführen nachhaltig leistungsfähiger Arbeitsabläufe und Kommunikationswege, IT-Systeme in mittelständischen Unternehmen der Branchen Metallverarbeitung, Medien und Theater; Entwickelung leistungsfähiger Datenbanken auf SQL – Basis zum Managen komplexer Kundenaufträge und Beschaffungsvorgänge; Sicherstellen der Funktionsfähigkeit der IT-Systeme als Datenbankbeauftragter; professionelles Erstellen von Vertriebsplanungen, Kalkulationen, Angeboten, Auswertungen, S-Verweisen und Pivot-Tabellen auf Basis von Excel