

# Qualifikationsprofil

Max Mustermann

## Bisherige Aufgabenstellungen:

- Definition der jährlichen Wachstumspläne und zukunftsorientierter Vertriebsstrategien unter Berücksichtigung der Kundenstrategie;
- Identifikation und Bewertung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Erweiterung des bestehenden Produktportfolios;
- Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmenplänen für die Produktausrichtung entsprechend den Kundenanforderungen;
- Identifikation von Geschäftsfeldern in welchen keine Marktführerschaft vorliegt und Definition der notwendigen Produkthanforderungen;
- Verantwortung für den kompletten Vertriebszyklus von der Angebotsabgabe bis zum Vertragsabschluss;
- Preisgestaltung des bestehenden Business mit einem besonderen Schwerpunkt auf Rentabilitätssteigerung;
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalyse;
- Ausschöpfung der möglichen Umsatzpotentiale;
- Erschließung neuer Geschäftsfelder;
- Bewertung der Kundenanforderung (Lastenheft; Kundenspezifikationen); Machbarkeitsanalyse (kaufm. Beurteilung) in Abstimmung mit dem Vorgesetzten;
- Fachlich kompetentes Begleiten der Projekte über alle Projektphasen hinweg;
- Realisierung kundenbezogener Abschlussziele (Preise, Termine und Konditionen);
- Risikoanalyse des Projekts in Abstimmung mit der Vertriebsleitung;
- Verantwortlich für projektspezifische Preisverhandlungen beim Kunden in enger Abstimmung mit dem Vorgesetzten;
- Liefervertrags- und Garantieverhandlungen ;
- Enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit Marketing, Entwicklung, Projektmanagement, Vertriebsinnendienst und Qualitätssicherung;
- Projekt- u. Produktkostenüberwachung.
- Messedienst auf den entsprechenden Fachmessen

## Persönliche Eigenschaften:

- Interkulturell kompetente Persönlichkeit, die mit Geschick, Fingerspitzengefühl und Menschenkenntnis auch in schwierigen Situationen überlegt und zielorientiert handelt;
- Teamplayer mit Abstimmungskompetenz; aber auch mit der Fähigkeit zu eigenständigem Handeln und Mut zur Übernahme von Verantwortung;
- Mit der Fähigkeit trotz Kostenbewusstsein über den Tellerrand zu schauen;
- Überzeugende Ausstrahlung, natürliche Autorität mit entsprechender Durchsetzungsfähigkeit, Leistungsbereitschaft sowie Belastbarkeit;
- Flexibilität, Reisebereitschaft und Offenheit für andere Kulturkreise;
- Hohes analytisches und konzeptionelles Denkvermögen, sowie Organisations- und Koordinationstalent;
- Eine überzeugende Persönlichkeitsstruktur mit sicherem Auftreten und natürlichen „Standing“;
- „Hands-on“-Mentalität.

### **Fachlicher Hintergrund:**

- Staatlich geprüfter Techniker mit Abschluss MSR-Technik;
- Vertriebserfahrung erklärungsbedürftiger Anlagen und Produkte in der Branche: Automotive, Flughafen. Schwerpunkte:
- Produkte aus dem Bereich Automatisierung;
- Anlagen im Bereich Fördertechnik
- Geschultes Wissen im strategischen Verkaufen und Key-Account Management
- Kenntnisse über Trends, Wettbewerber und Technologien welche Einfluss auf die Produkte und Vertriebsergebnisse haben;
- Fast 30 Jahre relevante Berufserfahrung im Verkaufen;
- Gute Organisationsfähigkeit;
- Internationale Orientierung;
- Sozialkompetenz und Motivationsstärke;
- Kommunikationsstärke sowie Organisations- und Durchsetzungsvermögen;
- Ziel- und Ergebnisorientiert;
- Microsoft Office, SAP, Ausschreibungssoftware z.B. AVA.Sign, Geab-online.

### **Sprachkenntnisse:**

- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Grundkenntnisse in Französisch

Max Mustermann



# IPSER

**Wir bewerben Sie!**



**IPSER öffnet Ihnen die Tür zum ‚verdeckten Stellenmarkt‘.**

**Nie davon gehört?**

60 % aller Arbeitsplätze werden ohne Ausschreibung vergeben. Das ist der ‚verdeckte Stellenmarkt‘.

**Wir zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten Sie durch eine Zusammenarbeit mit IPSER haben, um einen neuen Job zu finden.**

**Klicken Sie hier!**

**Sichern Sie sich Ihren Erfolg**

