Vertriebsleitung International (m/w/d)

Automobilindustrie

Graz

von 6.500 bis 7.500 Euro



Zeit für eine neue Herausforderung

Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Für unseren renommierten Kunden aus der Automobilindustrie suchen wir für den Standort Graz eine erfahrene Führungspersönlichkeit, die den internationalen Vertrieb strategisch weiterentwickelt und nachhaltiges Wachstum vorantreibt. In dieser Schlüsselposition übernehmen Sie die Verantwortung für das Grazer PTI- und Flächenvertriebsteam und gestalten gemeinsam mit dem internationalen Management die globale Vertriebsstrategie.

Der Aufgabenbereich:
- Führung, Steuerung und Weiterentwicklung des Vertriebs- und Marktteams am Standort Graz
- Strategische und operative Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsaktivitäten in enger Abstimmung mit der internationalen Vertriebsleitung
- Mitgestaltung und Umsetzung der globalen Vertriebsstrategie sowie Identifikation neuer Markt- und Wachstumspotenziale
- Ausbau bestehender Kunden- und Partnerbeziehungen sowie Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder
- Regelmäßige Präsenz bei internationalen Kunden, Partnern und relevanten Stakeholdern zur Stärkung der Marktposition
- Repräsentation des Unternehmens gegenüber Kunden, Prüforganisationen, Verbänden, Behörden und weiteren relevanten Institutionen
- Enge Zusammenarbeit mit Management, Markt und Produktentwicklung zur Integration von Kundenanforderungen und Markttrends in die Portfolioentwicklung
- Eigenverantwortliche Steuerung von Umsatz, Wachstum und Profitabilität anhand relevanter Kennzahlen

Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossenes technisches oder wirtschaftliches Studium
- Mehrjährige Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb, idealerweise im Automotive- oder technologieorientierten Umfeld
- Fundierte Führungserfahrung sowie nachweisbare Erfolge in der Entwicklung von Vertriebsorganisationen und der Umsetzung internationaler Wachstumsstrategien

• Strategisches Denkvermögen gepaart mit Hands-on-Mentalität und hoher Kundenorientierung
• Erfahrung im Aufbau und in der Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen auf Management- und Entscheidungsebene
• Souveränes Auftreten, Verhandlungsgeschick und ausgeprägte Überzeugungskraft im internationalen Umfeld
• Kenntnisse im Umgang mit Prüforganisationen, Behörden, Verbänden oder regulatorischen Institutionen von Vorteil
• Freude an internationalen Kundenkontakten, Marktbesuchen und der Repräsentation des Unternehmens bei Fachveranstaltungen und Branchenorganisationen
• Unternehmerisches Denken, Ergebnisorientierung und die Fähigkeit, Teams zu motivieren und für gemeinsame Ziele zu begeistern
• Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sowie internationale Reisebereitschaft von bis zu 50 %

Das sind die Perspektiven

• Großer Gestaltungsspielraum und Platz für eigene Ideen
• Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
• Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
• Flexible Arbeitszeiten und Gleitzeit für eine ausgewogene Work-Life-Balance
• Home-Office-Möglichkeiten, die modernes Arbeiten unterstützen
• Offene und wertschätzende Unternehmenskultur mit Teamgeist auf Augenhöhe

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt von € 6.500 bis 7.500. Geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung.

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

CHRISTIAN LORBER

Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat*innen fördern.

E-MAIL
lorber@ivm.at

TELEFON
+436765996204