

Für ein international führendes mittelständisches Unternehmen im Bereich Maschinen- und Apparatenbau suchen wir einen

Global Head of Sales (m/w/d)

Standort: Großraum Regensburg

Beginn: Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Das Unternehmen:

Es handelt sich um einen international erfolgreichen mittelständischen Maschinenbauer mit langjähriger Marktpresenz. Das Unternehmen entwickelt und fertigt hochwertige Reaktoren und Apparate für die Chemie- und Petrochemieindustrie und bietet zudem umfassende Turnaround Services für Raffinerien an. Gleichzeitig investiert das Unternehmen gezielt in zukunftsorientierte Wachstumsfelder wie Power-to-X (PtX)-Systemlösungen sowie spezialisierte Produkte für den Defence-Bereich. Im Rahmen einer geregelten Nachfolge wird eine strategisch denkende und vertriebsstarke Führungspersönlichkeit gesucht.

Ihre Aufgaben:

- **Globale Vertriebsleitung:** Sie verantworten die weltweiten Vertriebsaktivitäten für unsere Kernprodukte, Serviceleistungen und die neuen Wachstumsfelder
- **Teamführung:** Sie führen und entwickeln ein Team von ca. 10 Direct Reports aus den Bereichen Vertrieb, Order Management und Konstruktion.
- **Markterschließung:** Sie treiben den Ausbau der strategischen Wachstumsfelder (PtX-Systemlösungen und Defence) aktiv voran.
- **Kundenbeziehungsmanagement:** Sie betreuen internationale Schlüsselkunden und bauen strategische Partnerschaften auf Führungsebene aus.
- **Schnittstellenarbeit:** Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung und der Produktion zusammen, um Marktbedürfnisse in maßgeschneiderte Lösungen zu übersetzen.
- **Vertriebsnetzwerk:** Aufbau und Pflege eines externen Vertriebsnetzwerkers
- **Margenverantwortung:** Verantwortung der projektindividuellen Margenziele.

Ihr Profil:

- **Ausbildung:** Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Chemieingenieurwesen oder eine vergleichbare technische Qualifikation.
- **Erfahrung in der Produktentwicklung:** Fundierte Praxis in der Entwicklung von Equipment für die chemische Prozessindustrie ODER in der Entwicklung chemischer Prozesse für industrielle Anwendungen.
- **Vertriebsexpertise:** Mehrjährige, nachweisbare Erfolge im internationalen Vertrieb von stark erklärungsbedürftigen Produkten und industriellen Dienstleistungen.
- **Führungskompetenz:** Erfahrene Führungspersönlichkeit mit der Fähigkeit, interdisziplinäre Teams (Vertrieb und Technik) zu motivieren und zu steuern.
- **Persönlichkeit:** Verhandlungsgeschick auf internationalem Parkett, strategischer Weitblick und eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität für den Mittelstand.
- **Sprachen:** Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Fremdsprachen sind ein Plus.

Ihre Chancen

- Eine absolute Schlüsselposition mit großem Gestaltungsspielraum im Rahmen einer strukturierten Nachfolgeregelung.
- Die Stabilität eines etablierten Mittelständlers gepaart mit der Dynamik zukunftssträchtiger Wachstumsfelder (Green Tech / Defence).
- Ein hochqualifiziertes, motiviertes Team und kurze Entscheidungswege.
- Ein attraktives Vergütungspaket

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre Unterlagen an: bewerbung@keyplayer.de