



Human Recource & Personal Consulting
für Marketing und Vertrieb
Dipl.-Kfm. J. Dürr

KURZEXPOSÉ VERTRIEB INDUSTRIELACKE

Die Position

BEZEICHNUNG:	Vertriebsleiter
VERANTWORTUNGSBEREICH:	Deutschland und einige europäische Länder
UMSATZ:	Unterer 2-stelliger Millionenbereich
BERICHT AN:	Geschäftsführenden Gesellschafter
DIENSTSITZ:	NRW
MITARBEITER:	4 Außendienstmitarbeiter, 3 Mitarbeiter Innendienst Verkauf
KORRESPONDIERENDE ABTL.:	Kaufmännische und Technische Leitung
ZIELSETZUNG:	Unternehmerische Vertriebsverantwortung und Weiterentwicklung der positiven Gewinnmargen
AUFGABEN:	Persönliche Betreuung der Key Accounts, Führung und Weiterbildung des Außendienstes, Tagungen, Reports, Messen

Das Anforderungsprofil

AUSBILDUNG:	Kaufmännische und/oder technische Ausbildung, gutes betriebswirtschaftliches Verständnis/BWL Studium
WERDEGANG:	Ausgeprägte Vertriebserfahrung in der Farben-Branche
BRANCHENERFAHRUNG:	Kenntnisse im Direktgeschäft
AKTUELLE POSITION:	Vertriebsaufgabe im Außendienst mit Führungsverantwortung
ERFAHRUNGEN:	Management by objectives, teamorientierte Mitarbeiterführung, hohes Verständnis für Kundenbedürfnisse, zielorientierte Verhandlungsführung, Reisebereitschaft
PERSÖNLICHKEITSMERKM.:	Kommunikativ, teamorientiert, belastbar, initiativ, hohe Eigenmotivation

Der Vertragsrahmen

EINTRITTSSTERMIN:	Herbst
VERGÜTUNG:	Aufgrund der Schlüsselstellung der Funktion eine angemessene Ausstattung mit Fixum, Tantieme, Pkw und Kommunikationsmitteln

Das Unternehmen

UNTERNEHMEN:	Konzernunabhängiges, mittelständisches Produktionsunternehmen mit insgesamt 60 Mitarbeitern im Industrielackbereich: Metallschutzlacke, Kunststofflacke, Folienlacke, Farbkartenlacke, Künstlerlacke
--------------	--

Der Markt

BRANCHE:	Chemie
ZIELGRUPPEN:	Maschinen-/Anlagenbau, Nutzfahrzeugbau, Behälterbau