

## Greifen Sie zu bei Robotik und Automation!

Wir suchen Sie als

### Head of global sales (m/w/d)

Unser Mandant ist seit mehr als 30 Jahren mit hoher Kompetenz und Begeisterung in den Bereichen Automatisierung sowie Robotik am Markt aktiv. Vom Standard-Automationsbaustein über Greifsysteme, bis zu kundenspezifischen Lösungen wird ein umfangreiches und innovatives Produktprogramm geboten, das dank seiner ausgezeichneten Qualität für hohe Verfügbarkeit und damit einen reibungslosen Einsatz im Fertigungsprozess steht. Die Expertise, vor allem im Bereich von kundenspezifischen Produkten und Systemen, ist das Ergebnis langjähriger Erfahrung von Spezialisten im Unternehmen. Mit 100 Mitarbeitenden setzt das Unternehmen Maßstäbe.

In dieser Funktion berichten Sie direkt an den Geschäftsführer und sind als Bereichsleiter Mitglied des obersten Führungskreises.

Ihre Aufgaben:

- Strategische Aufstellung und Ausrichtung des profitablen Vertriebes basierend auf der Unternehmensstrategie mit Schwerpunkt im Komponenten- und Projektvertrieb.
- Auftragseingangsverantwortung des Hauptwerkes
- Aktiver Vertrieb der Projekte vor allem im Bereich Automotive an OEM's und die dort tätigen Integratoren.
- Strategische Ausweitung des Kundenportfolios in internationale Märkte (Schwerpunkt USA) und außerhalb des Automotive Bereiches.
- Weiterentwicklung und Ausbau eines internationalen Vertriebsnetzes.
- Führen aller Vertriebsmitarbeiter weltweit (DE, USA und China).
- Darüber hinaus sind Sie Impulsgeber, Sparringpartner und Berater für den Geschäftsführer in Bezug auf Vertrieb.

Ihr Profil:

- Sie sind Ingenieur (Maschinenbau, Verfahrenstechnik Mechatronik, etc.) oder gleichwertig.
- Sie haben ein hervorragendes kaufmännisches Verständnis.
- Sie verstehen Ihre Kunden und deren Anforderungen; im beratenden Kundengespräch zeigen Sie Ihre Austausch- und Problemlösungskompetenz.
- Sie haben Erfahrung im Umgang mit Kunden im Automotive Bereiche und OEMs und beherrschen die Dreiecksbeziehung zwischen Unternehmen-Kunden-Integrator.
- Sie besitzen eine überzeugende Persönlichkeit und ein souveränes Auftreten.
- Hands-On-Mentalität und Umsetzungsstärke zeichnen Sie aus.
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten auf unterschiedlichen organisatorischen Ebenen (innen und außen) und Engagement sowie **starkes** unternehmerisches Denken und Handeln zeichnen Sie aus.
- Sie haben eine systematische und strukturierte Arbeitsweise, ein hohes Maß an Eigeninitiative, Organisationsvermögen und Verantwortungsbewusstsein.
- Sie verfügen über mehrjährige relevante Berufserfahrung sowie ein tiefgreifendes Verständnis von Vertrieb.
- Ihre Führungskompetenz haben Sie bereits in der Linienfunktion und/oder in Projekten mindestens 5 Jahre unter Beweis stellen können.
- Sie sind vertraut mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und verfügen über gute Englisch-Kenntnisse.

Wenn Sie eine herausfordernde Position in einem dynamischen Umfeld suchen und einen wesentlichen Beitrag zum unternehmerischen Erfolg unseres Mandanten leisten möchten, dann sind Sie bei unserem Kunden richtig und wir möchten Sie unbedingt kennenlernen! Senden Sie bitte Ihre aussagefähige Bewerbung mit Angaben zu Einkommen und Verfügbarkeit per E-Mail an [bewerbung@cba-personalberatung.de](mailto:bewerbung@cba-personalberatung.de) unter Angabe der **Referenz Nr. EX\_22\_2023**.

Wenn Sie Fragen haben, rufen Sie uns gerne an: 0711-674288-0. CBA Personalberatung GmbH  
Curiestraße 5, 70563 Stuttgart. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung absolut diskret.  
Sperrvermerke werden eingehalten.