

Ihr Herz schlägt für den B2B-Vertrieb für erklärungsbedürftige High-Tech-Produkte und Lösungen? Dann sind Sie bei STEMMER IMAGING genau richtig! Gestalten Sie mit uns eine echte Zukunftsbranche, denn Bildverarbeitung wird heute sowohl in hochmoderner industrieller Produktion eingesetzt als auch in vielen spannenden Anwendungen in den Bereichen Logistik, Smarter Infrastruktur, Health & Life Science und im Sport. Übernehmen Sie eine anspruchsvolle, leitende Rolle für unsere größte Vertriebsregion an unserem Hauptstandort in Puchheim bei München als

Director Sales (m/w/d)

Deutschland & Österreich

in **Vollzeit** und **unbefristet**

Die STEMMER IMAGING AG ist einer der führenden Anbieter von Bildverarbeitungstechnologien und verbindet hochqualifizierte technische Beratung mit einer breiten Auswahl an Hard- und Software. Die Kunden unserer über 20 Standorte in Europa und Lateinamerika schätzen unser einzigartiges Potential, innovative Lösungen für unterschiedlichste Branchen zu entwickeln.

An unserem Hauptsitz in Puchheim bei München arbeiten mehr als 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind für uns wesentliche Voraussetzung für unseren Erfolg.

Ihre Verantwortung

- Maßgebliche Mitwirkung bei der Entwicklung der Vertriebsstrategie sowie deren Umsetzung
- Festlegung von Vertriebszielen und KPIs im Rahmen eines unternehmensweiten, integrierten Zielsystems in Abstimmung mit dem Vorstand
- Planung und Steuerung der Vertriebsaktivitäten in Deutschland sowie in Österreich
- Erreichung von Umsatz- und Ergebniszielen in den Vertriebsregionen Deutschland und Österreich
- Identifizierung, Entwicklung und persönliche Betreuung von strategischen Key Accounts
- Führung der Vertriebsteams (Key Account Management, Projektvertrieb, Regional Account Management, Technical Sales Management, Sales Support)
- Regelmäßiger Austausch mit den Vertriebsteams über Ziele, geeignete Maßnahmen zur Zielerreichung sowie den Grad der Zielerreichung
- Setzen von Impulsen und konsequente Transformation der Vertriebsorganisation zum aktiven Vertrieb; auch in neuen Märkten und für Lösungen im Umfeld neuer Anwendungen
- Situatives Coaching und gezielte Mitarbeiterentwicklung
- Anwendung und Optimierung von strukturierten, Zielgruppen-spezifischen Vertriebsprozessen; unterstützt durch moderne CRM-Tools
- Schaffung von Transparenz über wichtige Kundenprojekte und Vertriebskennzahlen
- Marktbeobachtung und Herleitung von Transparenz zu sich verändernden Marktgegebenheiten, Kundenanforderungen und -Bedürfnissen durch aktive Vernetzung mit anderen Marktteilnehmern
- Aktive Gestaltung der Schnittstellen und Vernetzung auf allen Ebenen zwischen dem Vertrieb und den funktionalen Bereichen (Produktmanagement, Auftragsabwicklung, Marketing, Technik)
- Direktes Reporting an den Vorstand und enger Austausch mit Kollegen in der Verantwortung unserer internationalen Gesellschaften sowie dem Director International Sales Enablement

Ihr Profil

- Betriebswirtschaftliches Studium, technisches Studium oder abgeschlossene technische Ausbildung (z.B. in Bereichen wie Automatisierung, Feinwerktechnik, Elektrotechnik, Informationstechnik, Technische Informatik, Mechatronik oder Optik) oder fundierte Erfahrung in der Bildverarbeitung oder der Vermarktung technischer Komponenten
- Vertriebsprofi mit mindestens 5 Jahren Erfahrung in einer Vertriebsverantwortung mit individuellen, monetären Zielen und nachvollziehbaren Erfolgen im Umfeld technisch anspruchsvoller Produkte oder Lösungen
- Mindestens 3 Jahre Führungserfahrung, idealerweise im Kontext komplexerer Unternehmensstrukturen und mit heterogenen Teams (regional/international, funktional oder bezüglich Reife)
- Hohes Maß an Kundenorientierung und Interesse am Aufbau von Vertrauen- und Kompetenz-basierten Kundenbeziehungen
- Erfahrung in der Anwendung sowie der Steuerung von strukturierten Vertriebsprozessen und der Nutzung moderner Tools (CRM, BI, ...)
- Umfassende Marktkenntnisse im industriellen Umfeld; wünschenswert sind Kenntnisse in der Bildverarbeitung oder artverwandten Branchen (Automation)
- Freude am Umgang mit modernsten Technologien und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu identifizieren und dafür passgenaue Lösungen zu generieren
- Klares Verständnis und Offenheit für ein modernes Führungsverhalten und Fähigkeit zur situativen Anwendung
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Interesse am „großen Ganzen“
- Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung und Verständnis für die Notwendigkeit von Transparenz gegenüber Team, Peers und Management
- Entscheidungsfreudigkeit unter Abwägung von Nutzen und Risiko
- Fähigkeit zur offenen, zielgerichteten und stets respektvollen Kommunikation
- Entschlossenheit, Gestaltungswillen, Erfolgsorientiertheit, überdurchschnittliches Engagement sowie Belastbarkeit; auch in fordernden Situationen
- Sehr gute Deutsch- und Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift, Führerschein Pkw
- Reisebereitschaft

Unser Angebot

Als unser Director Sales (D, AT) leisten Sie einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg von STEMMER IMAGING und berichten direkt an unseren Vorstand.

Das dürfen Sie zusätzlich erwarten:

- Eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeit in einem engagierten Team
- Ein Unternehmen mit Entschlossenheit zur Dynamik in Zukunft-orientierten Themen; Anpassung des Angebotes, Modernisierung von Führungskultur, Digitalisierung von Prozessen und Kommunikation
- Offenheit für ein hohes Maß an Eigenverantwortlichkeit und Gestaltung
- Flache Hierarchien und kurze, schnelle Entscheidungswege
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Eine attraktive Vergütung

Ihr nächster Schritt

Senden Sie uns bitte online über unsere Website oder alternativ per E-Mail:

- Ihr Anschreiben, in dem Sie uns wissen lassen, warum Sie diese Aufgabe reizt
- Ihren Lebenslauf – kurz, aussagefähig (Verantwortung, Ergebnisse, SIE!)

Wir setzen uns umgehend mit Ihnen in Verbindung und freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Wenn Sie im Vorfeld Fragen haben, zögern Sie bitte nicht, uns anzurufen!

Alle Informationen finden Sie auch unter www.stemmer-imaging.com/karriere

STEMMER IMAGING AG

Jürgen Fehr

Leiter Personalmanagement

Gutenbergstr. 9-13

82178 Puchheim

Telefon 089 80902-112

j.fehr@stemmer-imaging.com

www.stemmer-imaging.com