



VERTRIEBSLEITER (m/w/d) - ANTRIEBE

in Vollzeit gesucht

Standort: Dresden

Die WITTUR Gruppe

Die WITTUR Gruppe ist der führende, verlässliche und kompetente Partner für Aufzugslösungen, Technologie und Dienstleistungen weltweit (ca. 5.000 Mitarbeiter, 13 Produktionsstätten, mehr als 50 Länder, die von unserem Vertriebsnetz bedient werden). Am Sitz unseres Tochterunternehmens in Dresden befindet sich das gruppenweite Kompetenzzentrum für die Entwicklung und Fertigung von leistungsstarken Servomotoren.

Unser Ziel ist es, die Aufzugsbranche voranzubringen.

Wir bewegen jeden Tag Milliarden von Menschen und haben eine Leidenschaft für die vertikale Transportindustrie. Unser Expertenteam arbeitet mit globalen und lokalen Partnern zusammen, um stets die beste Lösung für jede Art von Aufzugsprojekt zu liefern. Unsere Technologie, die für das Auge oft unsichtbar ist, sorgt dafür, dass Aufzüge sicher funktionieren. Unsere branchenführende Produktpalette, die breiteste auf dem Markt, kombiniert mit unserer Innovationskraft, sorgt dafür, dass wir unseren Partnern Lösungen anbieten, auf denen wir gemeinsam die Zukunft unserer Branche aufbauen und gestalten können.

Stellenbeschreibung

WITTUR sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Vertriebsleiter (m/w/d)** in unserem Tochterunternehmen Wittur Electric Drives GmbH mit Sitz in **DRESDEN**.

Sie sind verantwortlich für alle kaufmännischen und vertrieblichen Aktivitäten der Wittur Electric Drives GmbH, wobei Ihr Schwerpunkt auf dem Ausbau des Geschäftsbereichs Industrial Drives liegt, während Sie gleichzeitig das Geschäft im Bereich Elevator Drives pflegen und weiterentwickeln. Die Position beinhaltet die Verlagerung der derzeit bei den technischen Mitarbeitern liegenden kaufmännischen Verantwortung auf eine dedizierte, strukturierte Vertriebsfunktion. Sie bauen eine kleine Vertriebsorganisation auf und leiten diese, implementieren datengesteuerte Prozesse, verwalten den Sales Funnel, prognostizieren und erreichen Wachstumsziele und stellen sicher, dass alle Vertriebs-/Handelsaktivitäten effizient und nach modernen Praktiken durchgeführt werden.

Sie sind verantwortlich für:

- Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebsstrategie für Industriebetriebe und Aufzugsantriebe, die auf die allgemeinen Unternehmensziele abgestimmt ist
- Förderung von Umsatzwachstum, Margenverbesserung und Ausbau des Marktanteils
- Aufbau, Organisation und Leitung der Vertriebsabteilung: Festlegung von Rollen, Prozessen, KPIs, Berichtswesen und Leistungskennzahlen
- Verwaltung/Verantwortung des gesamten Vertriebsprozesses: Lead-Generierung, Qualifizierung, Pipeline-Management, Prognosen, Vertragsverhandlungen, Vertragsabschlüsse
- Einführung datengestützter Entscheidungsfindung: Vertriebskennzahlen, Dashboards, CRM-Nutzung, Vertriebsanalysen
- Kommerzielle Koordination mit den Ingenieur-/Technikteams und dem Betrieb, um die Abstimmung sicherzustellen (Produktdurchführbarkeit, Lieferung, Kundenanforderungen)
- Pflege und Aufbau von Beziehungen zu wichtigen Kunden, Händlern, Partnern und potenziellen Neukunden
- Identifizierung neuer Marktchancen, Segmente und Kundenbedürfnisse; einfließen lassen dieser Erkenntnisse in die Produkt-/Angebotsentwicklung
- Erstellung und Verwaltung von Budgets, Vertriebszielen und gemeldeten Prognosen; Sicherstellung der Transparenz für die Geschäftsleitung
- Coaching und Mentoring für Vertriebsmitarbeiter, Entwicklung der Fähigkeiten im Team

Erforderliche Qualifikationen und Erfahrungen

- Nachgewiesene Erfahrung (mehrere Jahre) im B2B-Vertrieb im industriellen/technischen Bereich, idealerweise in den Bereichen Antriebe, Motoren, Elektromechanik oder verwandten Branchen
- Erfahrung in der Leitung/Führung eines Vertriebsteams (oder im Aufbau/der Leitung von Vertriebsfunktionen) mit Verantwortung für den gesamten Vertriebszyklus
- Nachweisliche Erfolge bei der Erreichung von Vertriebszielen, der Steigerung des Geschäftsvolumens und der Ausweitung der Margen
- Vertrautheit mit datengestützten Vertriebsinstrumenten und -prozessen: CRM-Systeme, Vertriebsanalysen, Prognosen, Pipeline-Management
- Ausgezeichnete kaufmännische, verhandlungstechnische, präsentatorische und kommunikative Fähigkeiten
- Fähigkeit zur funktionsübergreifenden Zusammenarbeit mit technischen Teams; gutes technisches Verständnis für die Zusammenarbeit mit der Konstruktion/Produktentwicklung
- Ausgeprägte Geschäftstüchtigkeit, strategisches Denken, Fähigkeit zur strukturierten Planung und Umsetzung
- Flüssige Deutsch- und Englischkenntnisse; internationale/grenzüberschreitende Vertriebserfahrung von Vorteil

Bevorzugte Fähigkeiten

- Erfahrung im Bereich Aufzüge/Mobilität oder industrielle Antriebssysteme/Elektromotoren
- Erfahrung mit modernen Vertriebsinstrumenten und -methoden (wertorientierter Vertrieb, beratender Vertrieb, Lösungsverkauf)

- Erfahrung in der Verwaltung interner Partnernetzwerke (Handelsunternehmen/Vertriebsniederlassungen)
- Bereitschaft zu nationalen und internationalen Reisen, je nach Bedarf

Das dürfen Sie erwarten:

- Möglichkeit, die Vertriebs-/Vertriebsfunktion in einem technisch starken und historisch verankerten Unternehmen aufzubauen und zu leiten
- Hohe Sichtbarkeit und Wirkung: Direkter Einfluss auf Wachstum, Strategie und Geschäftsergebnisse
- Kollaboratives Arbeitsumfeld, in dem technischen Know-how, Innovation und Qualität im Mittelpunkt stehen
- Wettbewerbsfähige Vergütung, leistungsorientierte Anreize
- Berufliche Weiterentwicklung und Wachstumspotential.
- Mobiles Arbeiten möglich
- 30 Tage Urlaub
- Einen attraktiven Firmenwagen inklusive Tankkarte, auch zur privaten Nutzung
- Modernste Arbeitsausstattung wie Laptop und Smartphone
- Leistungsgerichtetes Vergütungspaket durch attraktive Sozialleistungen, z. B. Jobrad
- Perspektiven für Ihre Karriere, z. B. durch interne Seminare, Workshops, Trainings in unserem WITTUR-Forum oder bei externen Anbietern
- Kostenfreie Getränke (Wasser, Tee, Kaffee)
- Betriebliche Altersvorsorge, Betriebliche Krankenversicherung sowie ein Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Firmenevents und außerbetriebliche Veranstaltungen z. B. After-Work-Event, Firmenlauf

Klingt genau nach dem, wonach Sie suchen?

Perfekt! Dann herzlich Willkommen in der „WITTUR Familie!“

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit der Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an jobs.WED@wittur.com.

Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Tanja Eichelmann.

**Steigen Sie zu und begleiten Sie uns
aktiv auf der Weiterfahrt nach oben!**

Wir freuen uns auf Sie!