BS Bertsch GmbH
Telefon: +49 7391 7818390
Telefax: +49 7391 7818399

Head of Sales (m/w/d) Vertriebsleitung Elektrochemie / Wasserchemie / Messtechnik

BS Bertsch - Ihr Partner für den nächsten Karriereschritt
Gestalten Sie Ihren Weg mit uns !

Ort: Vöhringen
Arbeitszeit: Festanstellung / Direktvermittlung
Branche: Messtechnik / Analytik
Vertragsart: unbefristet
Start: ab sofort möglich

Wir von der BS Bertsch GmbH setzen uns in all unseren Tätigkeiten das Ziel, für Sie als Bewerber (m/w/d) eine ideale Einsatzstelle zu finden, die zu Ihren Qualifikationen und Ihren beruflichen Wünschen passt. Durch unsere regionalen Kontakte sind wir bestens in Ehingen und im Alb-Donau-Kreis, sowohl auch Bayern vernetzt und können Ihnen zuverlässig und schnell einen attraktiven Job vermitteln.

Für unseren Kunden, ein erfolgreiches, mittelständisches und international agierendes Unternehmen mit Sitz in **Vöhringen**, suchen wir eine führungsstarke Persönlichkeit mit Vertriebsblut und dem Willen, etwas zu bewegen.

Head of Sales (m/w/d) Vertriebsleitung - Elektrochemie / Wasserchemie / Messtechnik

Was wir Ihnen bieten:

- **FESTANSTELLUNG** bei unserem Kunden / Direktvermittlung

- Eine **verantwortungsvolle Führungsrolle** mit echtem Gestaltungsspielraum: Sie bauen nicht auf starren Strukturen auf, sondern prägen aktiv, wie Vertrieb bei unserem Kunden künftig aussieht – mit dem Rückhalt einer starken Marke, hochwertiger Produkte und einer loyalen Kundenbasis.
- Ein **attraktives Vergütungspaket** mit einem Grundgehalt welches sich durch leistungsabhängige Bonuskomponenten erweitern lässt – transparent, nachvollziehbar und leistungsgerecht.
- Dabei profitieren Sie von einem **etablierten, international vernetzten Unternehmensumfeld** mit starker Marke, hochwertigen Produkten und einer loyalen Kundenbasis – das gibt Ihnen eine solide Basis für Ihren Erfolg.
- **Kurze Entscheidungswege** und eine offene Kommunikationskultur ermöglichen es Ihnen, **schnell zu handeln und Ihre Ideen ohne unnötige Bürokratie umzusetzen**.
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten stehen Ihnen zur Verfügung – sowohl fachlich als auch in Ihrer Rolle als Führungskraft.
- Außerdem **erwartet Sie ein kollegiales Team**, das Leistung schätzt, Eigenverantwortung fördert und gemeinsam an einem Strang zieht.
- **Präsenz vor Ort** (Montag bis Freitag) in einem modernen Arbeitsumfeld – für eine Führungskultur, die auf direktem Austausch, Vertrauen und echter Teamdynamik basiert.

Ihr Profil – Das bringen Sie mit

Ob Sie bisher als **Sales Manager (m/w/d)**, **Vertriebsleiter (m/w/d)** oder **Regional Sales Director (m/w/d)** tätig waren – entscheidend ist Ihre nachgewiesene Erfahrung in der Führung und Entwicklung von Vertriebsteams sowie Ihre ausgeprägte Vertriebsmentalität.

- Idealerweise bringen Sie **erste bis mehrjährige Erfahrung in der Mitarbeiterführung** mit – und die Bereitschaft, sich als Führungskraft kontinuierlich weiterzuentwickeln. Wer noch am Anfang seiner Führungskarriere steht, aber das Potenzial und den Willen mitbringt, ein Team zu inspirieren, ist bei uns ausdrücklich willkommen.
- Ihr fachlicher Hintergrund liegt **vorzugsweise in der Elektrochemie, Wasserchemie, Messtechnik oder Laboranalytik** – Kenntnisse aus verwandten Bereichen wie Analytik, Prozesstechnik oder Umweltmesstechnik sind ebenfalls wertvoll.
- Sie verfügen über **mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb** und haben nachweislich Vertriebsprozesse gesteuert, Kunden entwickelt und messbare Ergebnisse erzielt.
- **Proaktives Handeln ist für Sie selbstverständlich**: Sie warten nicht auf Impulse von außen, sondern erkennen Chancen frühzeitig, setzen Prioritäten und treiben Veränderungen mit Überzeugungskraft voran.
- Analytisches Denken verbinden Sie mit unternehmerischem Gespür: Sie interpretieren **Vertriebsdaten sinnvoll** und leiten Entscheidungen ab, die kurzfristig wirken und langfristig tragen.
- Sehr gute **Deutsch- und Englischkenntnisse** in Wort und Schrift sowie ein sicherer Umgang mit **CRM-Systemen und MS Office** runden Ihr Profil ab.

Was Sie erwartet – Führung mit Wirkung

- Als **Head of Sales (m/w/d)** übernehmen Sie die fachliche und disziplinarische Leitung eines V **ertriebsteams bzw. Vertriebsbüros mit 4 bis 6 Mitarbeitenden** – Sie setzen klare Ziele, schaffen eine leistungsfördernde Teamkultur und entwickeln jüngere Vertriebsmitarbeitende gezielt weiter.
- **Regelmäßiges Coaching und individuelle Förderung** Ihrer Teammitglieder gehören zu Ihrem Führungsverständnis: Sie erkennen Potenziale, geben konstruktives Feedback und stärken die langfristige Bindung qualifizierter Kolleginnen und Kollegen.
- Im Alltag bedeutet das: **Sie analysieren Vertriebskennzahlen, identifizieren Potenziale** und leiten

daraus konkrete Maßnahmen ab – mit dem Ziel, Umsatz, Kundenaktivitäten und die Gesamtverantwortung des Teams nachhaltig zu steigern.
- Gleichzeitig sind Sie selbst vertrieblich aktiv: **Sie pflegen Beziehungen zu Schlüsselkunden**, begleiten strategisch wichtige Verhandlungen und repräsentieren das Unternehmen souverän nach außen – gegenüber Kunden, Partnern und Marktbegleitern
- Gemeinsam mit der Geschäftsleitung erarbeiten Sie **skalierbare Vertriebsstrategien**, definieren Prioritäten in der Kundensegmentierung und treiben das nachhaltige Wachstum des Unternehmens aktiv voran.

Sie sind bereit, Vertrieb neu zu denken, ein Team zu entwickeln und gemeinsam mit einem starken Unternehmen messbare Ergebnisse zu erzielen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung – diskret und unkompliziert

Referenz-Nummer: 408090A49543

Ihr Ansprechpartner:

BS Bertsch GmbH
Talstraße 14
89584 Ehingen

Telefon: +49 7391 7818390
Telefax: +49 7391 7818399

Christine Bertsch
Geschäftsführerin

bewerbung@bs-bertsch.de
bs-bertsch.de