



Head of Sales (m/w/d) Vertriebsleitung in Festanstellung beim Kunden

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

Ort: Vöhringen

Arbeitszeit: Vollzeit

Branche: Vertriebsleitung / Head of Sales

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 mit Sitz in **Vöhringen**, einem erfolgreichen und stark wachsenden, mittelständischen und international agierenden Unternehmen, suchen wir genau Sie...

die ideale Unterstützung im Bereich

Head of Sales (m/w/d) Vertriebsleitung - in Festanstellung beim Kunden

Was wir Ihnen bieten:

- Eine **verantwortungsvolle Führungsrolle** mit echtem Gestaltungsspielraum: Sie bauen nicht auf



starrten Strukturen auf, sondern prägen aktiv, wie Vertrieb bei unserem Kunden künftig aussieht.

- 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.
- Ein **attraktives Vergütungspaket** mit fixem Grundgehalt und leistungsabhängiger Komponente honoriert Ihre Ergebnisse; konkrete Details stimmen wir transparent im Gespräch ab.
- **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.

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.

- Sie verfügen über **mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb** und haben **nachweislich Teams geführt, gecoacht und zu messbaren Ergebnissen** gebracht – idealerweise in einem technisch orientierten Umfeld, z. B. in der Messtechnik, Laboranalytik oder verwandten Branchen.
- **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** kombinieren Sie mit unternehmerischem Gespür – dadurch gelingt es Ihnen, **Vertriebsdaten sinnvoll zu interpretieren** und daraus Entscheidungen abzuleiten, die sowohl kurzfristig wirken als auch langfristig tragen.
- Im Umgang mit Kunden, Partnern und internen Stakeholdern überzeugen Sie durch Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und eine verbindliche, professionelle Auftreten.
- Sehr gute **Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift** runden Ihr Profil ab; weitere Sprachkenntnisse sind willkommen, aber kein Muss.
- ein sicherer Umgang mit gängigen CRM-Systemen und MS-Office-Anwendungen setzen wir voraus.

Was Sie erwartet – Führung mit Wirkung

- Als **Head of Sales (m/w/d)** übernehmen Sie die fachliche und disziplinarische Leitung eines **Vertriebsteams bzw. Vertriebsbüros mit 4 bis 6 Mitarbeitenden** – dabei gestalten Sie aktiv die Teamkultur, setzen klare Ziele und schaffen ein Umfeld, in dem Leistung und Entwicklung Hand in Hand gehen.
- **Regelmäßiges Coaching und individuelle Weiterentwicklung Ihrer Teammitglieder** gehören zu Ihrem Führungsverständnis; dadurch steigern Sie nicht nur die Vertriebsleistung, sondern stärken auch 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 Hanna Instruments Deutschland souverän nach außen.



- Mit Blick auf die **Weiterentwicklung des Unternehmens** erarbeiten Sie Vertriebsstrategien, definieren Prioritäten im Kundensegment und entwickeln gemeinsam mit der Geschäftsleitung skalierbare Strukturen für nachhaltiges Wachstum.

Sie sind bereit, Vertrieb neu zu denken, ein Team zu inspirieren und messbare Ergebnisse zu erzielen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Wir melden uns schnell, diskret und unkompliziert bei Ihnen zurück.

Referenz-Nummer: 408090A49436

Ihr Ansprechpartner:



BS Bertsch GmbH

Talstraße 14
89584 Eningen

Telefon: +49 7391 7818390

Telefax: +49 7391 7818399



Christine Bertsch
Geschäftsführerin

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

