



**Kurzeja & Cie.
Personalberater GmbH**

Exposé

Head of Sales Excellence (m/w)

**Ihr Berater
Kurzeja & Cie. Personalberater GmbH**

Hippmannstr. 13
80639 München
Phone: +49 89 12 593 08 - 0
www.kurzeja.eu

Unternehmen:

Unser Kunde ist ein weltweit führender Technologiekonzern.

Position:

Für unseren Kunden suchen wir einen **Head of Sales Excellence (m/w)**. In dieser Funktion verantworten Sie die weltweiten Aktivitäten im Bereich Sales Excellence. Sie initiieren Initiativen und führen Projekte und Workshops zur Verbesserung der Prozesse und der Sales Performance durch. Als Teil des Corporate Excellence Teams leiten und begleiten Sie Initiativen bezüglich Vertrieb, Marketing, Geschäfts- und Wachstumsentwicklung in allen Bereichen innerhalb der globalen Unternehmensstruktur. Zusammen mit Experten innerhalb des Corporate Excellence Teams empfehlen, identifizieren, entwickeln und implementieren Sie in den Konzernbereichen innovative Konzepte, Werkzeuge und Ansätze zur Verbesserung des Erfolgs und der Auswirkungen von umsatz- und wachstumsbezogenen Themen und Maßnahmen. Sie sind verantwortlich für Sales Excellence-Konzepte und -Werkzeuge und für die Durchführung von vertriebs- und wachstumsbezogenen Workshops/Projekten und Schulungen auf allen Ebenen weltweit. Ihr Fachwissen trägt dazu bei, die Sales Excellence auf eine neue Ebene zu heben.

Aufgaben:

- Globale Verantwortung für die Entwicklung, Pflege, Verbesserung und Monitoring von Vorgehensweisen zur Steigerung der Vertriebskennzahlen
- Strategische Planung und Durchführung sämtlicher Sales Excellence Aktivitäten auf Konzernebene mit den Divisionen
- Leitung weltweiter Initiativen zur Steigerung der Performance des Vertriebs, u.a. in der Unterstützung bei der Umsetzung einer High-Performance Sales Organisation
- Ausbau einer Sales Excellence Organisation auf Konzernebene und in den Divisionen (Netzwerk)
- Optimierung der Prozesse innerhalb der Sales Organisation der Divisionen
- Durchführung und Konzeption von weltweiten Workshops und Trainings hinsichtlich Sales Excellence
- Unterstützung bei der Optimierung von Vertriebsaktivitäten und –Organisationen in den unterschiedlichen Divisionen
- Enge Zusammenarbeit mit den CEOs und Vertriebsleitern der Divisionen sowie Führung durch den Head of Corporate Excellence
- Regelmäßiges Reporting zu Sales Excellence an die Konzerngeschäftsführung

Anforderungen:

- Abgeschlossenes Studium
- Mehrjährige Business-to-Business, Consulting- oder sonstige berufsbezogene Erfahrung im Bereich Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Geschäfts- oder Wachstumsentwicklung der Maschinenbau- bzw. Anlagenbaubranche oder anderer BtoB-Industrien
- Sie können sich in unterschiedliche Geschäftsbereiche und deren Anforderungen an den Vertrieb hineinversetzen
- Sie sind eine Führungspersönlichkeit mit sehr hoher Umsetzungskompetenz, Hands-On-Mentalität und gleichzeitiger strategischer Weitsicht, die Sales Excellence im Unternehmen vorlebt und vorantreibt
- Gute Erfahrung und/oder Kenntnisse über strukturierte Vertriebsprozesse und -Werkzeuge, komplexe Verhandlungen mit Kunden und/oder marketingbezogene Aktivitäten
- Ganzheitlicher globaler Ansatz mit der Fähigkeit, Inhalte strategisch zu abstrahieren
- Gute Zusammenarbeit und Kommunikation auf allen Entscheidungsebenen insbesondere mit der Geschäftsführung innerhalb der unterschiedlichen Divisionen
- Erfahrung in der Durchführung von Workshops und Schulungen
- Sie können Mitarbeiter dazu motivieren, eigenständig Probleme zu erkennen und zu optimieren
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit internationalen und interdisziplinären Teams
- Herausgehobene Managementenerfahrung mit Durchsetzungsvermögen und Fingerspitzengefühl
- Internationale Reisebereitschaft
- Sehr gute Englischkenntnisse

Standort:

Süddeutschland.