



Wir sind ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen mit internationaler Ausrichtung, das seit über 90 Jahren Speicher für den Bereich der erneuerbaren Energien produziert und weltweit vertreibt. Wir stehen für Individualität und Fertigungskompetenz, Verantwortung und nachhaltige Qualitätslösungen.

Zur Verstärkung unseres Teams am Standort in Märkisch Linden bei Neuruppin suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

AbteilungsleiterIn Vertrieb (m/w/d) in Vollzeit

Wir sind ein Familienunternehmen und bieten:

- ein wertschätzendes Umfeld in einem innovativen, sicheren und traditionsreichen Unternehmen sowie ein sympathisches Team, das sich darauf freut, Sie kennenzulernen
- einen anspruchsvollen und abwechslungsreichen Aufgabenbereich mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- langfristige Perspektiven in einem sicheren Arbeitsverhältnis mit leistungsgerechter Vergütung (Basis Vergütung, versch. Prämien sowie Sachbezüge)
- Möglichkeiten zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie / flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- das Arbeiten auch im Home Office (inkl. technischer Ausstattung)
- betriebliche Altersvorsorge
- betriebliches Gesundheitsmanagement (Fitnessstudio u. Online Angebote)
- eine firmeninterne Kantine für Frühstücks- und Mittagsangebot sowie kostenlose Getränke
- kostenlose Parkmöglichkeiten (demnächst auch eine Ladestation für Elektroautos)
- Personalrabatte auf das gesamte Sortiment

Ziel der Stelle ist die strategische Planung u. Steuerung der gesamten Aktivitäten der Abteilung Vertrieb, im Einzelnen:

- Führung, Entwicklung, Organisation und Steuerung der VertriebsmitarbeiterInnen (Innendienst, Außendienst, Marketing, Reklamation u. Handelsvertretungen)
- Organisation, Steuerung und Verantwortung für das operative Tagesgeschäft
- Betreuung von ausgewählten Kunden (ggf. auch vor Ort) sowie Neukunden
- Steuerung, Ergebnisverantwortung und Reporting aller Kennzahlen u. Marktbeobachtungen an die Bereichsleitung (sowie Geschäftsleitung)
- Verantwortung für die stetige Optimierung der Prozesse in der Abteilung und Gestaltung einer effizienten Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen (abteilungsübergreifende Kommunikation)
- Unterstützung bei der Weiterentwicklung der Preispolitik
- Entwicklung zukunftsorientierter Konzepte (Optimierung der Prozesse)
- Unterstützung der Handelsvertretungen bei der Projekt- und Kundenbetreuung
- Planung und Durchführung von Marketingaktionen, Messen und Kundenveranstaltungen

Unsere Anforderungen an Sie sind:

- eine kaufmännische Lehre und/oder Hochschulstudium mit mehrjähriger Berufserfahrung im Vertrieb, ergänzende Lehrgänge optional
- Erfahrung in den Bereichen Controlling, Personalführung, Kommunikations- und Präsentationstechniken
- idealerweise Berufserfahrung im Handel und/oder einem Industriezweig der SHK-Branche
- Kommunikationsstärke, ausgeprägte Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Zuverlässigkeit und eine ergebnisorientierte Arbeitsweise sowie analytisches und strategisches Denken
- umfangreiche Kenntnisse in der Anwendung von ERP-Systemen (z.B. NAV Dynamics)
- versierter Umgang mit den gängigen MS Office-Programmen (Word, Excel, Outlook)
- Deutsch in Muttersprachenniveau, Englisch wünschenswert
- gelegentliche Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Regionen

Sind Sie der Meinung, dass diese Stelle zu Ihnen passt?

Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung - mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem möglichen Einstiegstermin - per E-Mail an **bewerbung@huch.com** oder klassisch per Post an

**Huch GmbH Behälterbau
und Verwaltungsgesellschaft**

Personalabteilung
Temnitz-Park-Chaussee 22
16818 Märkisch Linden

Für telefonische Informationen steht Ihnen die zuständige Human Resources Leiterin Caroline Huch (Tel. 033920-672-54) gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!