



Die Blue Cap AG ist eine kapitalmarktnotierte Industrieholding mit Sitz in München. Seit 2006 investiert die Blue Cap in **mittelständische, produzierende Unternehmen** mit klarem Wachstumspotential. Blue Cap engagiert sich dabei langfristig und mit eigenem operativem Know-how sowie Kapital. Unsere Tochterunternehmen sind in den Geschäftsbereichen Beschichtungs- und Klebstofftechnik, Kunststofftechnik, Metalltechnik, Produktions- sowie Medizintechnik tätig.

Für eines unserer Produktionsunternehmen aus dem **Münchner Süden** suchen wir zum nächst möglichen Zeitpunkt einen

Vertriebsleiter (m/w)

Aufgaben:

- Als Leiter Vertrieb sind Sie verantwortlich für das Vertriebsteam im Innen- sowie Außendienst und betreuen auch ausländischen Vertretungen und Agenturen
- Sie übernehmen die weltweite Beratung und Betreuung von Kunden und etablieren vertrauensvolle und dauerhafte Beziehungen
- Sie führen permanente Wettbewerbs- und Marktanalysen durch, leiten neue Absatzpotentiale ab und entwickeln hierzu neue Anwendungsfelder
- Über die Entwicklung und Implementierung erfolgreicher Vertriebsstrategien sowie die Intensivierung der Verkaufsaktivitäten bauen Sie das Bestandskundengeschäft aus und forcieren die Neukundenakquise
- Sie sind verantwortlich für das Marketing, präsentieren ihren Arbeitgeber in In- und Ausland auf Messen
- In Abstimmung mit der GF und weiteren Abteilungen übernehmen Sie auch das Produktmanagement
- Sie berichten an den Geschäftsführer des Unternehmens

Profil:

- Sie haben eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein betriebswirtschaftliches, naturwissenschaftliches oder technisches Studium absolviert
- Auf Basis einer mehrjährigen Vertriebserfahrung im produzierenden Mittelstand bringen Sie nachweisbare Vertriebsserfolge mit
- Sie beherrschen es, Ihre Verkaufs- und Kundenorientierung gekonnt zu kombinieren und dabei mit Ihrem guten anwendungstechnischen Verständnis zu überzeugen
- Sie sind eine führungsstarke und durchsetzungsfähige Persönlichkeit
- Sie sind ein Macher, haben ein souveränes Auftreten sowie Überzeugungskraft und Verhandlungsgeschick
- Ihre selbständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise führt Sie regelmäßig zu neuen Leads und Vertragsabschlüssen
- Reisebereitschaft und verhandlungssichere Englischkenntnisse setzen wir voraus

Haben Sie sich in dem Profil wiedererkannt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbung mit **Angabe des nächstmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung** bevorzugt per E-Mail an: Blue Cap AG, Maria Horsonек, Ludwigstraße 11, 80539 München, 089 273726328, horsonек@blue-cap.de