



ETP Transmission AB entwickelt und produziert seit mehr als 30 Jahren Hydro-Dehn Spannfutter für Metall- und Holzbearbeitung und Welle-Nabe-Verbindungen, die unter dem Markennamen ETP[®] vertrieben werden. Die Firma hat ein weltweit einzigartiges Wissen in den Bereichen hydraulisches Spannen und Zentrieren aufgebaut. Kontinuierliche technische Weiterentwicklungen zusammen mit den Kunden haben zu ständig neuen Produkten geführt. Die Firma hat sich eine führende Position auf dem Gebiet des hydraulischen Spannens für drei verschiedene Geschäftsbereiche geschaffen: allgemeiner Maschinenbau, industrielle Holzbearbeitung und Metallbearbeitung.



ETP Transmission AB knüpft nun an sein stetiges Wachstum in Deutschland an und sucht daher eine(n)

Vertriebsleiter/in Deutschland im Bereich der metallbearbeitenden Industrie

Ihr Verantwortungsbereich

- Analysieren, festlegen und vorschlagen neuer Vertriebskanäle sowie neuer Vertriebsziele
- Festlegung jährlicher Bruttogewinnpläne für Ihren Verantwortungsbereich
- Einhaltung des Verkaufsvolumens, Produktmix und Verkaufspreis durch Überwachung von Kosten, aktuellem Angebot und Nachfrage, Trends, Konjunkturindikatoren und Wettbewerbern
- Bearbeitung von Angeboten und Gewährleistung eines hohen Serviceniveaus während der gesamten Anwendungsdauer
- Regelmäßige Unterstützung, auch vor Ort, der bestehenden Vertriebspartner
- Organisation von Produkt- und Vertriebsausbildungen für den Außendienst
- Entwicklung und Umsetzung von Handlungsplänen für den Außendienst
- Organisation von- und Teilnahme an ausgewählten Messen
- Pflege von beruflichem und technischem Wissen durch Teilnahme an Workshops, eigenständigem Lesen fachlicher Veröffentlichungen, Etablierung von persönlichen Netzwerken und Teilnahme an Berufsvereinigungen

Ihr Profil

- Branchenerfahrung aus der metallverarbeitenden Industrie (Werkzeuge & Werkzeughalter)
- Expertise in der Führung und Unterstützung von Distributoren
- Praxiserfahrung in kleinen- und mittelgroßen Unternehmen
- Erfahrung im Umgang mit größeren Unternehmen
- Mehrjähriger Vertriebshintergrund sowie Zugang zu einem großen beruflichen Netzwerk
- Überzeugendes Auftreten sowie Kommunikations- und Teamfähigkeit runden Ihr Profil ab

Wir bieten Ihnen

Wir bieten Ihnen eine selbstständige und eigenverantwortliche Tätigkeit in einem internationalen und erfolgreichen Unternehmen. Es erwartet Sie eine verantwortungsvolle Aufgabe mit großem Gestaltungs- und Entwicklungspotential. Sie haben die Möglichkeit Ihr Aufgabengebiet aktiv mitzugestalten und weiterzuentwickeln. Die Position ist mit einem attraktiven finanziellen Gehalt versehen. Ein Dienstwagen steht Ihnen selbstverständlich zur Verfügung.

Why choose ETP?



Innovative products

When demands are high and the pace is quick, we never see a problem - only possibilities to create new solutions.



Easy to do business with

With innovative ideas we design and manufacture products that make your job easier and quicker.



Representatives world wide

Authorized representatives with stock and high levels of technical knowledge around the world.

Ihre Bewerbung

Falls wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, gerne auch in englischer Sprache. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres nächstmöglichen Eintrittstermin mit dem Betreff „Vertriebsleiter/in Deutschland“ per Email an:

info@etp.se

Ihre Bewerbung wird selbstverständlich absolut vertraulich behandelt.

Bewerbungsschluss: 31 Oktober

Auswahlen finden fortlaufend statt.

Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an:

Herr Niclas Rosberg – Geschäftsführer

niclas.rosberg@etp.se

Herr Thomas Nyman – Marketing Manager

thomas.nyman@etp.se

Visit us: Hall 5, Stand A05

16-21·9·2019 · Hannover · Germany

