

Stellenbeschreibung

Stelle: Leiter/in Vertrieb Deutschland (LVD)

Stellen-Nr.: 1731

Stelleninformationen:

Stellenstatus:	unbefristet
Genehmigt ab / Gültig ab:	13.01.2012
Umfang (Wochenarbeitszeit):	40 Std.
Organisationseinheit:	Vertrieb Deutschland

Ziel der Stelle:

Ziel der Stelle Leiter Vertrieb Deutschland ist die Planung, Steuerung und Kontrolle der Vertriebsaktivitäten für den entsprechenden Bereich sowie Koordination mit anderen Vertriebsabteilungen und der Leitung der unterstellten Abteilung.

Eingliederung der Stelle in die Unternehmenshierarchie:

Vorgesetzte gemäß Organisationsstruktur:

Leiter Vertrieb Zentral (1701)	Janssen, Bernd
--------------------------------	----------------

Unterstellte gemäß Organisationsstruktur:

Vertrieb Deutschland (1732)	Schmidt, Andreas
Vertrieb Deutschland (1733)	Richter, Klaus
Vertrieb Deutschland (1734)	Lehmann, Kristin
Vertrieb Deutschland (1735)	Petersen, Kerstin
Vertriebsassistenz Sales Deutschland (1736)	Schulz, Mandy

Vertreterregelungen

Stelle vertritt:

Leiter Vertrieb Zentral (1701)	Janssen, Bernd (369482)
--------------------------------	-------------------------

Stelle wird vertreten von:

Vertrieb Deutschland (1732)	Schmidt, Andreas (377802)
-----------------------------	---------------------------

Stellenbeschreibung

Stelle: Leiter/in Vertrieb Deutschland (LVD)**Stellen-Nr.:** 1731

Führungsaufgaben

- Mitarbeiterführung Innen- und Außendienst
- Zielsetzung und regelmäßige Kontrolle der Zielerreichung
- Regelmäßige Zusammenarbeit mit den Verkaufsleitern
- Halbjährliche Leistungsbewertung
- Sicherstellung der Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Einleitung und Sicherstellung von Disziplinarmaßnahmen (Zeugniserstellung, Abmahnunge)
- Information der Mitarbeiter über alle relevanten Vorgänge
- Durchführen von Zielvereinbarungsgesprächen mit den Mitarbeitern im Innen- und Außendienst
- Durchführung von Gehaltsgesprächen

Fachaufgaben

- Überwachung der termingerechten und korrekten Spesenabrechnung der Mitarbeiter

Kostenrechnung

- Aufstellung jährlicher Sollvorgaben für Umsätze
- Schaffung und Kontrolle der organisatorischen Voraussetzungen für die rechtzeitige und rationelle Erstellung von Ausgangsrechnungen und Mahnungen, Bearbeitung von Kundenreklamationen
- Stellungnahme zur Erfolgs- und Kostenanalyse des Vertriebsbereichs

Vertrieb/Kundenbetreuung

- Mitarbeit an der Vorbereitung und Durchführung von Messen, Ausstellungen, Veranstaltungen etc.
- Mitwirkung bei besonderen Kundenveranstaltungen
- Disposition und Verleihung von Auszeichnungen und Geschenken für spezielle Kunden
- Pflege wichtiger Kundenkontakte unter Einbeziehung der betreffenden Mitarbeiter
- Ständiges Forcieren von Neugeschäften und Eingreifen bei besonderen Schwierigkeiten
- Beratung bei besonderen Problemen einzelner Kunden und/oder Mitarbeiter

Marketing

- Mitwirkung bei der Entwicklung strategischer Leitlinien für Werbung, Verkaufsförderung und PR (Kommunikation) und Corporate Identity
- Erarbeiten von Vorschlägen zur Sonderaktionen bei Werbung, Verkaufsförderung etc.
- Koordinierung der Werbungs-, Verkaufsförderungs- und PR-Maßnahmen.

Konzeptionelle Vertriebsaufgaben

- Mitwirkung bei der Formulierung konkreter Aufgabestellungen der Marktforschung
- Beratung bei der Festlegung der (Listen-)Preise und bei der Ausgestaltung der Liefer- und Zahlungsbedingungen (Rabatte, Garantien, Boni, Valutierung und Sonderkonditionen)
- Erstellen von Vertriebsberichten

Produktmanagement

- Mitwirkung bei der Gestaltung des Produktprogramms
- Sammeln und Weitergabe von Kunden-/Mitarbeiterideen, Entwicklung eigener Ideen zur Sortimentsgestaltung und Einführung neuer Produkte

Analyse- und Planungsaufgaben

- Analyse von Vertriebs- und Marktberichten
- Analyse des Verkaufsprogramms in Kooperation mit dem Controlling
- Marktanalyse hinsichtlich der wettbewerblichen Preisentwicklung
- Kundenanalyse mit dem Ziel permanenter Klassifizierung und systematischer Neukundengewinnung
- Analyse alternativer Vertriebskanäle und deren Trends

Anforderungsprofil

Stelle: Leiter/in Vertrieb Deutschland (LVD)

Stellen-Nr.: 1731

Fachkompetenzen

Anforderung	1	2	3
Kenntnis im Bereich der Präsentationstechniken			X
Kenntnisse im Bereich der Moderationstechniken			X
Kenntnisse über den Technologiemarkt		X	
Hohe Qualität bei der Erstellung von Angeboten sowie von internen Plänen und Berichten			X
Erfahrung im Vertrieb bei Groß- und Mittelstands-Kunden		X	
Kenntnisse des Arbeitsschutzrechts	X		
Kenntnisse des allgemeinen Vertrags- und Schuldrechts		X	

Methodenkompetenzen

Anforderung	1	2	3
Analytisches Denkvermögen			X
Kreativitätstechniken		X	
Gesprächsführungstechniken		X	
Präsentationstechniken		X	
Moderationstechniken			X

Sozialkompetenzen

Anforderung	1	2	3
Sehr gute rhetorische und kommunikative Fähigkeiten			X
Selbstvertrauen und Entschlossenheit		X	
Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und gut unter Druck zu arbeiten		X	
Motivationsvermögen		X	

Persönlichkeitskompetenzen

Anforderung	1	2	3
Kenntnisse über Gesprächsführungstechniken / Rhetorik		X	
beherrscht die Argumentationen im Rahmen der ROI Betrachtung			X
überdurchschnittliches Engagement		X	
Erfolgsorientierung		X	
Abschlussicherheit			X
analytisches, klares Denkvermögen und Lösungskompetenz		X	
flexibel und mobil		X	
gepflegtes Auftreten		X	
Kritikkompetenz		X	
Konfliktkompetenz		X	
Präsentationskompetenz		X	

Legende:

1 = grundlegend
2 = vertieft
3 = umfassend