



*Wir suchen zur Unterstützung zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen* 1/2

## Commercial Manager Equipment (m/w/d)

Die IVOSTUD GmbH beliefert ihre internationalen Kunden mit hochklassiger Technologie und exzellenter Qualität für das Bolzenschweißen. An den Standorten Breckerfeld und Radevormwald in Nordrhein-Westfalen entwickeln und produzieren wir individuelle Bolzenschweißanlagen und Schweißbolzen - dabei vertrauen unsere Kunden seit vielen Jahren auf unsere erstklassige Technologie und unsere hohe Produktqualität. Dies macht uns weltweit zu einem anerkannten und gefragten Partner für die Industrie.

Damit das auch weiterhin so bleibt, suchen wir nach Talenten, die uns in unserer Mission unterstützen und unser Team bereichern wollen.

### **Ihre Aufgaben:**

- Als Commercial Manager Equipment (m/w/d) sind Sie verantwortlich für die fachliche und disziplinarische Führung Ihres Vertriebsteams (Innen- und Außendienst) in den Bereichen Gerätetechnik, Anlagen sowie Ersatzteile.
- Sie sorgen für den reibungslosen Ablauf des operativen Geschäfts und legen strategische Grundsteine für eine erfolgreiche vertriebliche Zukunft.
- Neben den strategischen Tätigkeiten sind Sie im operativen Tagesgeschäft aktiv, sorgen für eine effiziente Kundenausrichtung und tragen zur Kundenzufriedenheit bei.
- Sie stellen die vertriebliche Qualität sicher und haben dabei Ihre Messgrößen (KPI's) immer im Blick.
- Sie bilden die Schnittstelle zwischen Technik, Produktion und Beschaffungswesen.
- Aufträge steuern Sie ins Unternehmen ein, tracken den Projektfortschritt und übernehmen die Kommunikation mit dem Kunden.
- Akquise von Neu- und Bestandskunden, sowie Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im In- und Ausland.
- Kontinuierliche Sicherung und Ausbau der Marktposition unter Beobachtung des Marktes und des Wettbewerbs
- Sie entwickeln Ihre Mitarbeiter weiter und führen das Team zum gemeinsamen Erfolg
- Repräsentation des Unternehmens auf nationalen- und internationalen Messen.
- Sie berichten direkt an den Global Sales Director.





## Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Elektrotechnik oder eine vergleichbare technische Ausbildung.
- Sie bewegen sich sicher im Anlagen- oder Maschinenbau und kennen die Herausforderungen im technischen Projektgeschäft der Automobilindustrie. Ein Plus sind Erfahrungen in der Befestigungstechnik, bzw. des Bolzenschweißens.
- Als kommunikativer Mensch haben Sie sich idealerweise ein Netzwerk aufgebaut, auf dessen Branchenkontakte Sie jederzeit zurückgreifen können.
- Sie haben bereits Erfahrung im Führen eines internationalen Vertriebsteams, gerne aber auch aus zweiter Reihe mit entsprechender Erfahrung in einem ähnlichen Umfeld.
- Sie sind Durchsetzungsstark, verbindlich und verstehen es, mit Ihrer fachlichen Kompetenz Kunden zu überzeugen.
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Kundenorientierung und „brennen“ für den Vertrieb.
- Gute MS-Office-Kenntnisse (insbesondere EXCEL) und von ERP-Systemen
- Mit Ihrer interkulturellen Kompetenz bewegen Sie sich sicher auf internationalem „Parkett“
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, sowie eine weltweite Reisebereitschaft, runden Ihr Profil ab

## Unser Angebot:

- Für diese anspruchsvolle Aufgabe bieten wir eine langfristige Beschäftigungsperspektive in einem zukunftsorientierten Unternehmen, mit kurzen Entscheidungswegen.
- Sie erwartet als Commercial Manager Equipment (m/w/d) eine Position mit viel Verantwortung, Gestaltungsspielraum und der Möglichkeit, sich fachlich und innovativ einzubringen.
- Persönliche Weiterentwicklung, z.B. individuelle Einarbeitung und Karriereperspektiven, sind bei uns gelebte Unternehmenskultur
- Sie erhalten eine betriebliche Altersvorsorge und Corporate Benefits.
- Ein Firmen PKW ist hier selbstverständlich und ein umfangreiches, der Verantwortung angemessenes Vergütungspaket, rundet das Angebot ab.

*Möchten Sie Teil unseres Teams werden? Wir freuen uns über Ihre vollständige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, sowie Ihr frühestmöglicher Eintrittstermin, an [job@ivostud.com](mailto:job@ivostud.com)*

