

Top 2023
Company



kununu



WALSER

NUR DAS BESTE FÜR IHR AUTO

Hallo von WALSER!

Wir ist über 45 Jahre jung und international tätig, Marktführer in textilem Autozubehör und erfolgreich, immer mit neuen Ideen und innovativen Produkt- und Verkaufskonzepten und in allen B2B und B2C Vertriebskanälen vertreten.

Heute ist WALSER in Europa und in den USA an mehr als 2.000 permanenten und 20.000 Promotion Standorten im stationären Einzelhandel vertreten und wir erreichen über unsere Online Shops und Marktplätze hunderttausende Kunden.

Sie sind ein/e Macher/in, möchten gestalten und zusammen mit unseren Teams die Produkte und Märkte weiterentwickeln?

Wir suchen für unseren **Standort Hohenems** eine/n

Head of Sales / Vertriebsleiter B2B (m/w/d) 100%

National und International



SPEZIALIST FÜR

AUTOMOBILES ZUBEHÖR

QUALITÄT SEIT 1977



Ihre Position:

- Sie entwickeln zusammen mit der Geschäftsführung und den Vertriebslinien die Vertriebsstrategie für hochwertige vorhandene Kundenportfolien.
- Sie erkennen und erkunden den Markt bei Kunden mit hohem Potential und entwickeln unsere Kunden durch enge Zusammenarbeit mit den Entscheidungsträgern aus Design, Entwicklung und Einkauf weiter.
- Proaktives Neukundenmanagement gemäß der festgelegten Strategie.
- Betreuung von internationalen Großkunden.
- Führen und Steuern von B2B Kampagnen.
- Marktanalysen, Absatzplanung und Erfolgskontrolle.
- Ergebnisverantwortung für Kunden und Produkte - aktives Management von neuen Artikeln, Zeitplänen, Erfolgskontrollen und ein Feedback-Loop: Stetige Weiterentwicklung der Kollektionen und Produkte mit dem Entwicklungsteam - Analyse des Wettbewerbs.
- Sie nehmen entscheidend am finalen Innovationsprozess teil.
- Führen und Entwickeln der anvertrauten Teams.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene betriebswirtschaftliche Ausbildung (FH, Uni von Vorteil)
- 10+ Jahre Berufserfahrung im B2B Verkauf.
- Leidenschaft im Verkauf und nachgewiesene erfolgreiche Berufserfahrung im Sales / Business Development.
- Ausgeprägte Markt- und Kundenorientierung.
- Begeisterung für Produkte & Innovation.
- Ausgezeichnete Organisations- und Kommunikationsfähigkeiten.
- Pioniergeist, Teamplayer & Hands-on-Mentalität.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen von Vorteil.
- Interkulturelle Kompetenzen und Reisebereitschaft (30%)

Darauf können Sie sich freuen:

- Selbstständiges und verantwortungsvolles Arbeiten in einer zukunftssicheren und dynamischen Branche.
- Gestaltungsmöglichkeiten.
- Modernes, innovatives Arbeitsumfeld in einem global agierenden Familienunternehmen.
- Individuelles Einarbeitungsprogramm, zugeschnitten auf Ihr Profil.
- Strukturierte Fortbildungsprogramme für die individuelle Weiterentwicklung.
- Offenes, kollegiales Arbeitsklima und kurze Kommunikationswege.
- Marktgerechte Vergütung und umfangreiche Sozialleistungen.
- Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachsenden Team.
- Leben und Arbeiten in einem der schönsten und lebenswertesten Länder Europas



Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten



Jobticket (Öffis) und Digibon (Restaurant Gutscheine)



Wöchentlich frisches Obst



Regelmäßige Firmenevents



Gehalt deutlich über Kollektivvertrag



Mitarbeiterparkplätze



Kaffee, Tee & Getränke gratis



Flexible Arbeitszeiten nach Vereinbarung



Flache Hierarchien



Gute öffentliche Anbindung



Rabatt bei Fitnesscenter



Öffentlicher Kindergarten in der Nähe

Wenn Sie auf der Suche nach sehr interessanten, anspruchsvollen Aufgabenstellungen sind, Entfaltungsmöglichkeiten und berufliche Chancen suchen, übersenden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse) mit einer Angabe zu Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins.

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

Das Gehalt liegt je nach Qualifikation und Erfahrung deutlich über dem Kollektivvertrag.
Im Sinne des GBG richtet sich das Stellenangebot sowohl an weibliche als auch männliche Bewerber.