



JENZ ist führender Hersteller von Maschinen zur Aufbereitung von Biomasse. Bei uns steht der nachhaltige Umgang mit unserer Umwelt und die Nutzung erneuerbarer Energien im Fokus. Wir produzieren hochmoderne Maschinen, die für die effiziente Zerkleinerung von Holz- und Grünabfällen sowie Biogassubstraten eingesetzt werden.

Was uns besonders macht? Wir sind ein mittelständisches Familienunternehmen – bei uns kannst Du mitgestalten, Verantwortung übernehmen und wirklich etwas bewegen. Werde Teil unserer **#jenzcrew** als:

Head of Sales / Leitung Vertrieb (m/w/d)

Als Head of Sales / Leitung Vertrieb (m/w/d) übernimmst du die umfassende Verantwortung für den Vertriebs Erfolg. Du steuerst und entwickelst den Direktvertrieb und treibst aktiv den internationalen Ausbau der Vertriebsaktivitäten voran. Du steuerst neben dem Außendienst in Deutschland und international sowie dem Vertriebsinnendienst auch den Bereich Marketing.

DEINE AUFGABEN

Hybride Vertriebsleitung: Du steuerst und koordinierst die Vertriebsaktivitäten in einer Hybridumgebung (vor Ort, mobil und digital) und stellst sicher, dass Termine, Kosten und Vertriebsziele konsequent eingehalten werden.

Strategische Markterschließung: Du identifizierst weltweit neue Märkte und Geschäftsmöglichkeiten mit Schwerpunkt auf internationalem Wachstum, entwickelst nachhaltige Vertriebsstrategien und treibst die Expansion von JENZ aktiv voran.

Strategische Ausrichtung des Vertriebs: Du entwickelst und implementierst Vertriebsstrategien unter Berücksichtigung der Marktbedingungen, definierst Zielmärkte und wählst geeignete Vertriebskanäle aus, um unser Wachstum weiter zu fördern.

Kundenorientierung und -pflege: Du stellst die Kundenzufriedenheit sicher, indem Du sowohl neue Kunden gewinnst als auch bestehende Kundenbeziehungen pflegst. Zudem gehst Du professionell auf Kundenreklamationen ein und sorgst für eine passende Lösung.

Aktive Weiterentwicklung des Bereichs: Du identifizierst kontinuierlich Verbesserungspotenziale in Vertriebsprozessen und im Produktportfolio und entwickelst innovative digitale Lösungen, um das Wachstum und den Erfolg von JENZ aktiv voranzutreiben.

Zusammenarbeit mit internen Abteilungen: In enger Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen sorgst Du dafür, dass die Vertriebsaktivitäten mit der Gesamtstrategie des Unternehmens abgestimmt sind und die Unternehmensziele erreicht werden.

Führung & Teamentwicklung: Du führst ein 19-köpfiges Team, förderst die Entwicklung deiner Mitarbeitenden und treibst den strategischen Ausbau des Teams aktiv voran.

Reporting & Budget: Du berichtest regelmäßig an Geschäftsführung und Management über Fortschritte, Marktchancen und Vertriebsmaßnahmen. Du planst und kontrollierst das Vertriebsbudget und stellst die Wirtschaftlichkeit der Maßnahmen sicher.

Marketing & Kommunikation: Du verantwortest die strategische Verzahnung von Vertrieb und Marketing und sorgst dafür, dass Maßnahmen ergebnisorientiert umgesetzt werden. Dies umfasst Markenaufbau, internationale Marketingmaßnahmen, Lead-Generierung und digitale Kampagnen, die das Wachstum und den Erfolg von JENZ aktiv unterstützen.

DAS BRINGST DU MIT

- Fundierte Erfahrung im Vertrieb, idealerweise mit nachweisbaren Erfolgen in Markterschließung, Geschäftsentwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien. Ein abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium ist wünschenswert, aber kein Muss.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise mit internationalen Märkten
- Ausgeprägte Führungskompetenzen und Erfahrung in der Leitung von Teams
- Aktive Kundenbetreuung vor Ort mit nationaler und internationaler Reisetätigkeit

- Solide kaufmännische Kenntnisse, z.B. in Kostenkalkulation, Budgetplanung und wirtschaftlicher Steuerung von Vertriebsmaßnahmen.
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationskompetenzen
- Freude und Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger, hochpreisiger Investitionsgüter, inklusive der erfolgreichen Beratung und Betreuung anspruchsvoller Kunden.
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und eine strukturierte, planvolle Arbeitsweise zur effizienten Steuerung von Vertriebsprozessen
- Optional: Technisches Verständnis, z.B. im Bereich Land- oder Baumaschinen, ist von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.

WAS DICH ERWARTET

Gestaltungsspielraum & Unternehmenskultur

- Mitarbeit in einem mittelständischen Familienunternehmen, in dem deine Ideen zählen und du aktiv mitgestalten kannst
- Eigenverantwortlicher Gestaltungsspielraum: Du bringst neue Ideen ein, prägst die Vertriebsstrategie aktiv mit und gestaltest die Umsetzung hands-on
- Kollegiales Umfeld mit Austausch auf Augenhöhe sowie regelmäßige Mitarbeitererevents
- Kurze Entscheidungswege und eine offene, wertschätzende Unternehmenskultur

Attraktive Vorteile

- Attraktives Gehaltspaket, bestehend aus einem fixen und variablen Baustein
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung)
- 30 Tage Urlaub
- Fahrrad-Leasing (JobRad)
- Mitarbeiterrabatte bei zahlreichen Top-Marken

Ein starkes Team

Führe ein motiviertes Vertriebsteam, gestalte die Strategie aktiv mit und fördere eine offene, gemeinschaftliche Kultur, in der jede*r sein Potenzial entfalten kann.

Jetzt bewerben

Über WhatsApp bewerben

Kontakt

Sven Koßmann

Tel.: +49 5704 9409-0

JENZ GmbH
Wegholmer Str. 14
32469 Petershagen
www.jenz.de

