



Director Sales (m/w/d)

Ab sofort suchen wir **bundesweit** eine:n strategisch denkende:n Director of Sales (m/w/d), die/der mit Leidenschaft für Vertrieb und Führung unser internationales Wachstum vorantreibt - **in Vollzeit**.

Entdecken Sie Ihre Leidenschaft für die Welt der Kabel.

Die **TKD KABEL GmbH** ist ein Unternehmen, das sich mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Standard- und Spezialleitungen, anschlussfertigen Kabelsystemen und Kabelzubehör beschäftigt. Als Mitglied der Industrial Cable Connectivity Group, ein Unternehmen der Infinite Electronics, mit weltweit mehr als 730 Mitarbeitern haben wir uns auf dem nationalen und internationalen Markt etabliert und gehören heute zu den bedeutendsten Unternehmen der Kabelbranche. Die Gruppe besteht aus drei Business Units: Produktion, Distribution und Konfektionierung. TKD ist Teil der Business Unit Distribution. Mit ca. 150 Mitarbeitenden innerhalb der TKD bieten wir viele interessante berufliche Perspektiven.

Als Director of Sales (m/w/d) übernehmen Sie eine zentrale Rolle in der strategischen Ausrichtung und Führung unseres internationalen Vertriebs. Sie gestalten aktiv unsere globale Verkaufsstrategie, führen ein leistungsstarkes Team und bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf – mit dem Ziel, unser Wachstum langfristig zu sichern.

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung einer internationalen Vertriebsstrategie in Abstimmung mit den Unternehmenszielen

- Identifikation neuer Marktpotenziale und Entwicklung von Maßnahmen zur erfolgreichen Marktdurchdringung
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung eines internationalen Vertriebsteams über mehrere Führungsebenen hinweg
- Festlegung und Monitoring von Verkaufszielen, KPIs und weiteren Leistungskennzahlen
- Verantwortung für den gesamten Sales Funnel-Prozess inklusive kontinuierlicher Nachverfolgung
- Durchführung regelmäßiger Sales-Meetings und Performance-Reviews
- Aufbau und Pflege strategischer Beziehungen zu nationalen und internationalen Schlüsselkunden
- Steuerung und Optimierung des Angebotsnachverfolgungsprozesses
- Unterstützung bei wichtigen Vertragsverhandlungen und Abschluss strategischer Partnerschaften
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen wie Pricing, Einkauf, Qualität und Supply Chain Management
- Verantwortung für das Vertriebsbudget und Optimierung der Ressourcennutzung

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation mit relevanter Weiterbildung
- Mindestens 8–10 Jahre Berufserfahrung im internationalen Vertrieb, idealerweise in der Kabel- oder verwandten Industrie
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Ausgeprägte Führungskompetenz mit der Fähigkeit, Teams situativ zu motivieren und weiterzuentwickeln
- Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams über mehrere Führungsebenen hinweg
- Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten, auch auf C-Level und in komplexen Verhandlungssituationen
- Digitale Affinität sowie sicherer Umgang mit modernen Vertriebstools sowie ERP- und CRM-Systemen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

- Nationale und internationale Reisebereitschaft

Benefits bei TKD

- Flexible Arbeitszeiten
- Mobiles Arbeiten & Homeoffice
- Weiterbildung
- Workation
- Dog Policy
- Ergonomische Arbeitsplätze
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Jobbike-Leasing
- Corporate Benefits
- Mitarbeitererevents

Ihre zukünftigen Kolleginnen und Kollegen bilden ein leistungsstarkes und engagiertes Team. Wir arbeiten in einem professionellen und innovativen Umfeld, in dem jeder seine Qualifikationen, Kenntnisse und persönlichen Fähigkeiten einbringen und entwickeln kann.

Sie haben Lust Ihr Wissen bei uns einzubringen und weiterzuentwickeln? Dann bewerben Sie sich über den Button "**Jetzt bewerben**" und teilen Sie uns Ihren frühestmöglichen Starttermin sowie Ihre Gehaltsvorstellung mit.

Machen Sie sich Ihren eigenen Eindruck von TKD KABEL GmbH auf <http://www.tkd-kabel.de>

Jetzt bewerben