



Geschäftsführer Sydney / Australien (m/w/d) Intralogistiksysteme

Karrierechance für Vertriebsprofi mit Branchenkenntnissen

Unser Auftraggeber ist ein international erfolgreicher Hersteller von komplexen und qualitativ hochwertigen Anlagen und Systemen (Fördern, Sortieren, Kommissionieren, ...) in der Intralogistik. Das Unternehmen ist in zahlreichen Branchen (Automotive, Handel, eCommerce, Versanddienstleister, ...) aktiv und der eindeutige Markt- und Technologieführer in ausgewählten Märkten.

Nun sucht dieses innovative Unternehmen einen Geschäftsführer (m/w/d) für den langjährig erfolgreichen Standort in Sydney / Australien. Als Alleinverantwortlicher für Australien wird der Geschäftsführer die Gesellschaft sehr selbstständig führen und weiterentwickeln. Gesucht wird eine besonders dynamische und überzeugende Vertriebspersönlichkeit mit eindeutigen Erfahrungen und belegbaren Vertriebserfolgen im Markt für Intralogistiksysteme, Fördertechnik (Stückgut) oder vergleichbaren Systemen.

Führungserfahrungen sind nicht zwingend erforderlich, wenn Sie Menschen begeistern und Märkte gezielt entwickeln können!

Ihre wesentlichen Aufgaben

- Eigenverantwortliche Führung des Standortes in Australien mit Personal-, Umsatz- und Ertragsverantwortung
- Weitere gezielte Entwicklung der Niederlassung und Umsetzung der ehrgeizigen Wachstumsziele
- Identifizierung und Erschließung von neuen Märkten
- Aktive eigene Gewinnung, Betreuung und Entwicklung von ausgewählten Key Accounts
- Optimierung der After Sales Aktivitäten und Serviceangebote
- Professionelle Marktbeobachtung und Ableitung von regionalen Strategieansätzen
- Regelmäßiges und aussagekräftiges Reporting
- Intensive Zusammenarbeit und Kommunikation mit der Unternehmenszentrale

Ihre Erfahrungen und Stärken

- Eigenverantwortliche Führung des Standortes in Australien mit Personal-, Umsatz- und Ertragsverantwortung
- Weitere gezielte Entwicklung der Niederlassung und Umsetzung der ehrgeizigen Wachstumsziele
- Identifizierung und Erschließung von neuen Märkten
- Aktive eigene Gewinnung, Betreuung und Entwicklung von ausgewählten Key Accounts
- Optimierung der After Sales Aktivitäten und Serviceangebote
- Professionelle Marktbeobachtung und Ableitung von regionalen Strategieansätzen

Arbeitgeber

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: DEDBO2044

Interesse?

Wenn Sie Interesse an einer echten Herausforderung und Karrierechance in einem internationalen Umfeld haben, dann freuen wir uns auf Ihre Nachricht. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto, Gehaltsvorstellung, Zeugnissen und Kündigungsfrist unter Angabe der oben genannten Referenznummer per eMail an Dagmar Bowe. Vielen Dank!

dagmar.bowe@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

- Regelmäßiges und aussagekräftiges Reporting
- Intensive Zusammenarbeit und Kommunikation mit der Unternehmenszentrale