

Join
#TeamMetrohm



Wir sind die deutsche Vertriebsorganisation der Metrohm AG, mit ihrem Hauptsitz in der Schweiz, einem der weltweit bedeutendsten Hersteller von hochwertigen Geräten und Systemen zur Labor- und Prozessanalytik. Unsere Kunden setzen unsere Produkte in Forschung und Lehre, der Produktentwicklung, in der Qualitätssicherung, zur Prozessüberwachung sowie im Bereich des Umweltschutzes ein.

Im Zuge der Neuausrichtung und Reorganisation unserer Vertriebsorganisation bauen wir unsere Führungsstruktur im Außendienst weiter aus und besetzen zum nächstmöglichen Zeitpunkt mehrere Positionen als:

Regional Head of Sales (m/w/d) in Vollzeit 100%

Sie übernehmen die Gesamtverantwortung für eine unserer drei neu gebildeten Vertriebsregionen (NRW/Nord · Rhein-Main/Ost · Bayern/Baden-Württemberg) und führen das jeweilige Team unserer Vertriebsmitarbeiter: innen für Labor- und Prozessanalytik.

Zu Ihren Aufgaben gehört

- Fachliche und disziplinarische Führung, Coaching und Weiterentwicklung Ihres regionalen Vertriebsteams
- Umsetzung der Unternehmens- und Vertriebsstrategie in enger Abstimmung mit Marketing, Service, Produktmanagement und Geschäftsleitung
- Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen zu strategisch wichtigen Accounts, auch in Unterstützung des globalen Key Account Managements
- Aktive Begleitung Ihres Teams im Markt, insbesondere bei komplexen Kundenprojekten oder Eskalationen
- Verantwortung für Forecasts, Reports und vertriebliche Kennzahlen Ihrer Region
- Kontinuierliche Optimierung von Strukturen, Prozessen und Performance

Was Sie mitbringen

- Ein erfolgreich abgeschlossenes naturwissenschaftliches Studium (Diplom, Bachelor oder Master), bevorzugt in den Fachrichtungen Chemie oder Verfahrenstechnik, oder eine vergleichbare technische Qualifikation mit mehrjähriger relevanter Berufserfahrung
- Fundierte Kenntnisse der relevanten Kunden, Märkte und Applikationen in der Labor- und/oder Prozessanalytik
- Mehrjährige Führungserfahrung im technischen Vertrieb mit der Bereitschaft zu Geschäftsreisen
- Unternehmerisches Denken, Ergebnisorientierung und Umsetzungsstärke
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Darauf können Sie sich freuen:

In dieser Schlüsselposition übernehmen Sie von Beginn an eine hohe Eigenverantwortung und gestalten den Vertriebs Erfolg aktiv mit. Sie profitieren von einem engen Austausch mit der Zentrale, sowie von der Unterstützung erfahrener Sparringspartner. Dieses Setup ermöglicht Ihnen einen schnellen, praxisnahen Einstieg und bietet zugleich den notwendigen Freiraum für strategisches Handeln. Zudem bieten wir Ihnen eine unbefristete Anstellung, ein gesichertes Einkommen mit leistungsorientierter Komponente, modernste Arbeitsmittel, eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge sowie weitere Möglichkeiten der bAV und einen neutralen Firmenwagen. Wir sind zudem Partner bei EGYM Wellpass und Bike Leasing.

Wen Sie kontaktieren:

Ihre komplette schriftliche Bewerbung unter Angabe des frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung richten Sie bitte an bewerbung@metrohm.de.