



Sie sehen Freiheiten als Chance für neue Wege? Sie sagen, was Sie denken, und Sie tun, was Sie sagen? Erfolge treiben Sie an, neue Herausforderungen anzunehmen und diese mit Leidenschaft zu meistern? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

HEAD OF SALES GERMANY (M/W/D)

Ihre Aufgaben

- Definition und Umsetzung der nationalen Vertriebsstrategie in Abstimmung mit der Geschäftsführung und globalen Vorgaben
- Sicherstellung des Umsatzwachstums und der Zielerreichung in Deutschland über alle Vertriebskanäle hinweg inkl. Pflege enger Kundenbeziehungen
- Führung, Coaching und Empowerment der deutschlandweiten Vertriebsorganisation, d.h. Innen- und Außendienst, Sales Ops & Excellence, Training
- Etablierung und Förderung einer leistungs- und prozessorientierten Vertriebskultur
- Steuerung und Optimierung von KPIs, Forecasting, Pipeline- und des Performance-Managements
- Weiterentwicklung von CRM-Systemen, Vertriebstools sowie automatisierten, digitalisierten Reporting- und Analyseprozessen
- Förderung der interdisziplinären Zusammenarbeit
- Identifikation von Marktchancen, Kundenbedürfnissen und Wettbewerbsentwicklungen sowie Maßnahmenableitung

Über uns

Die Rodenstock Group ist ein internationaler Innovationsführer und Hersteller von Premium Brillengläsern im Bereich Augengesundheit. Dabei steht die Philosophie „B.I.G. VISION FOR ALL – Biometric Intelligent Glasses“ für einen Paradigmenwechsel bei individuellen Gleitsichtgläsern. Das 1877 gegründete Medizintechnikunternehmen mit Sitz in München beschäftigt weltweit rund 4.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unterhält global fünf zentrale Produktionsstätten und ist in mehr als 85 Ländern mit Vertriebsniederlassungen und Distributionspartnern vertreten. Durch die Kombination aus deutscher Markenqualität, technischer Innovationen und einem internationalen Wachstumskurs finden Sie bei Rodenstock ein vielfältiges Aufgabengebiet mit großem Freiraum für neue Ideen und Ihre persönliche Weiterentwicklung.

Ihr Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung in der Vertriebssteuerung oder kaufmännischen Leitung im beratungsintensiven B2B-Umfeld, bevorzugt in der MedTech-, Healthcare- oder Optikbranche
- Mehrjährige Expertise im Führungs- und Projektmanagement bzgl. mehrstufiger Vertriebsorganisationen, inkl. Innen- und Außendienst, und deren Skalierung sowie strategischer Planung
- Fundierte Kenntnisse im KPI- und Prozessmanagement, Forecasting und in der Datenanalyse sowie bzgl. des Einsatzes von CRM-Systemen und digitalen Vertriebstools
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Hohe nationale Reisebereitschaft
- Unternehmerisches Denken, ausgeprägte analytische und strategische Denkweise gepaart mit einer Umsetzungsmentalität
- Ausgeprägte Kommunikations- und Coachingstärke sowie exzellenter Umgang mit Stakeholdern

Unser Angebot



Internationalität,
agile Strukturen



Attraktive Vergütung,
Corporate Benefits



Flexible
Arbeitszeiten



Onboarding,
interne Akademie



Gesundheits-
förderung



Mitarbeiter-
events



Nachhaltigkeit



Brillen-
Mitarbeiterabbat

Standort

Elsenheimerstr. 33
80687 München
ab sofort

Ihre Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.rodenstock.de/karriere-jobs
Ref.-Nr.: 1952

Ihr Ansprechpartner

Frau Kunz
Senior Manager
Recruiting & HR Marketing
+49 (0)89 7202 - 427