



STEIG EIN

ARBEITE GEMEINSAM MIT UNS
AN INNOVATIVEN LÖSUNGEN FÜR
DIE MOBILITÄT VON MORGEN!

Für unser Werk in Aldingen suchen wir ab sofort:

Head of Sales & Marketing (m/w/d)

Deine Aufgabe – Verantwortung mit Wirkung

Als Leiter Vertrieb & Marketing übernimmst du die Gesamtverantwortung für alle marktorientierten Aktivitäten und treibst den Wandel im Vertrieb aktiv voran. Dazu gehören:

Strategische Führung

- Weiterentwicklung und Umsetzung unserer Vertriebsstrategie zur Diversifizierung in neue Branchen
- Systematischer Ausbau bestehender Key Accounts (Share-of-Wallet, Cross- & Up-Selling)
- Aufbau neuer Märkte entlang einer strukturierten Markterschließung
- Positionierung von Sauter als technologieorientierten, verlässlichen Präzisionspartner

Operative Vertriebssteuerung

- Führung und Weiterentwicklung des Vertriebsteams (KAM, Innendienst, Business Development, Marketing)
- Aufbau und Weiterentwicklung einer KPI- und CRM-basierten Vertriebssteuerung (Pipeline-Logik, Forecasting, Win-Rate, Angebotsdurchlaufzeiten)

- Verantwortung für Preisstrategie, Angebotsmanagement und Verhandlungsführung
- Sicherstellung eines professionellen Schnittstellenmanagements zu Produktion, Technik, Qualität und Einkauf

Business Development & Marketing

- Identifikation von Zielkunden und Multiplikatoren in attraktiven Zukunftsmärkten
- Initiierung von Pilotprojekten und Aufbau belastbarer Referenzen
- Entwicklung moderner, zielgruppenspezifischer Marketing- und Kommunikationsunterlagen
- Präsenz auf Fachmessen, in Branchenclustern und Netzwerken

Unternehmensentwicklung

- Umsetzung von Maßnahmen zur Ergebnissteigerung, Angebotsqualität und Margenoptimierung
- Aufbau einer wachstumsorientierten Vertriebskultur („Value Selling“, Geschwindigkeit, Verlässlichkeit)

Seite 1 von 2

Dein Profil – fachlich stark, vertrieblich hungrig

Du bist kein reiner Verwalter bestehender Kundenbeziehungen, sondern eine echte Vertriebspersönlichkeit mit starkem Neugeschäftsfokus. Du bringst nachweislich Erfahrung darin mit, neue Kunden zu gewinnen, Beziehungen aufzubauen und Umsatzpotenziale konsequent zu realisieren.

Im Einzelnen:

- Mehrjährige Erfahrung im industriellen B2B-Vertrieb, idealerweise in Zerspanung, Lohnfertigung, Maschinenbau oder vergleichbaren Industrien

- Nachweisbare Erfolge in der aktiven Neukundengewinnung (Hunter-Mentalität)
- Erfahrung im Aufbau von Kundenbeziehungen von der Erstsprache bis zum Seriengeschäft
- Sehr gute Kenntnisse in Angebotskalkulation, Preisverhandlungen und Abschlussführung
- Sicheres technisches Verständnis für Präzisionsteile, Fertigungsprozesse, Werkstoffe und Toleranzen
- Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams ist wünschenswert – wichtiger ist jedoch die Fähigkeit, mit gutem Beispiel voranzugehen

Deine Persönlichkeit – Führungskraft mit Vertriebsgen

Du bist eine klare Führungspersönlichkeit, gibst Orientierung, übernimmst Verantwortung und bist selbst aktiv im Markt präsent. Du führst nicht aus dem Büro heraus, sondern durch Vorbild, Präsenz und Verbindlichkeit.

Was wir konkret erwarten:

- Ausgeprägtes Vertriebsgen und Abschlussstärke: Du hast Freude daran, Neugeschäft aktiv zu entwickeln und selbst Kunden zu gewinnen
- Führungsanspruch und Führungsfähigkeit: Du gibst Richtung vor, setzt klare Prioritäten und forderst Leistung ein
- Du führst von vorne: Du gehst selbst in Erstgespräche, Preisverhandlungen und kritische Kundentermine

- Fähigkeit, ein Vertriebsteam klar zu strukturieren, zu motivieren und weiterzuentwickeln
- Verbindlichkeit im Handeln: Zusagen werden eingehalten, Themen werden abgeschlossen
- Hohe persönliche Präsenz, Durchsetzungsstärke und Standfestigkeit – auch bei Gegenwind
- Gleichzeitig Bodenständigkeit, Fairness und Respekt im Umgang mit Mitarbeitenden und Kunden
- Bereitschaft, Leistung messbar zu machen und dich daran messen zu lassen

Kurz: Du verbindest Leidenschaft für Vertrieb mit echter Führungsverantwortung.

Sauter bietet dir eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung, einen hochwertigen Firmenwagen zur geschäftlichen und privaten Nutzung sowie eine betriebliche Altersvorsorge. Du arbeitest in einem technologisch gut aufgestellten Familienunternehmen mit modernen Arbeitsplätzen und einer klaren Zukunftsperspektive. Ergänzend fördern wir deine fachliche und persönliche Weiterentwicklung und bieten dir zusätzliche Leistungen im Bereich Gesundheit und Freizeit (Sauter Benefits).

Deine Bewerbung:

Ein Unternehmen ist nur so gut wie seine Mitarbeiter, deshalb suchen und arbeiten wir mit den Besten!

Bewirb dich jetzt und werde ein Teil des Erfolgskonzepts der Firma Sauter. Schicke deine aussagekräftige Bewerbung online an job@sauter-drehteile.de (max. 8 MB) oder per Post an unsere Personalabteilung. Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen.