



Converter | Tec

Als SEG 1969 in Krefeld / Deutschland, gegründet – mehr als 10 Jahre unter Woodward gewachsen – ist ConverterTec ein global agierender Spezialist für die elektrische Energieumwandlung. Die Produkte finden sich in Marineanwendungen, großen industriellen USV Anlagen, sowie in PV- und Windkraftanlagen der MW-Klasse.

Heute blicken wir auf mehr als 24.500 Frequenzrichter-Systeme in On- und Offshore Windapplikationen, die in 47 Länder weltweit geliefert wurden und somit mehr als 45 GW installierter Leistung repräsentieren.

Mit unseren Niederlassungen in Kempen, Rheine, Krakau und Sofia sowie weiteren globalen Service-Hubs bieten wir unseren Kunden weltweit den bestmöglichen Support.

In Rheine oder Kempen suchen wir Dich als

Head of Aftermarket Sales (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Verantwortliche Leitung des Bereichs Aftermarket Sales & Business Development für die Standort in Kempen und Rheine bestehend aus
 - Customer Service
 - Customer Account Management
 - Sales Controlling
 - Marketing & Business Development
- Verantwortung für die globale Umsatz- und Budgetplanung, Erstellung eines regelmäßigen Forecasts und Sales Reportings sowie nachhaltige Verfolgung der Umsatz- und Margenentwicklung und Einleitung von Maßnahmen bei Abweichungen
- Strategische Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsaktivitäten und das Festigen bestehender Organisationsstrukturen (z.B. Vertriebscontrolling; CRM Prozesse)
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalyse und Definition von Kunden- und Marktpotentialen
- Entwicklung und Implementierung von Maßnahmen zur Umsatzsteigerung sowie zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und der Kundenbindung
- Verantwortung für die Verwaltung und Erreichung der Preispolitikziele (Preisstrategien, maximalen Margen-, Wachstums- und Finanzziele)
- Eigenständige, proaktive Marktbearbeitung - Akquise von strategischen Kunden
- Gewährleistung der Vertriebsstrategien für neue und vorhandene Produkte oder Dienstleistungen

Dein Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in Elektrotechnik oder einem verwandten Fach
- Langjährige Erfahrung im Vertrieb von technischen Dienstleistungen mit internationalem Footprint, Budgetverantwortung und Personalführung
- Belastbares Kundennetzwerk im Bereich Leistungselektronik, insb. Umrichter, in Renewable Energy (insb. Wind, BSS oder Hydrogen)
- Ausgezeichnete analytische Fähigkeiten im Hinblick auf die Bewertung von Märkten samt der Ableitung und Umsetzung von operativ- notwendigen Maßnahmen
- Stark in der Konzeptionierung von strategischen Handlungsempfehlungen
- Hunter-Mentalität: Sie erkennen Marktchancen und erschließen diese mit Nachdruck
- Authentischer Teamplayer mit Ausdauer, Durchsetzungsvermögen, ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit und starker Kundenorientierung
- Du verfügst über das erforderliche Methodenspektrum und „Business Mindset“. Zudem hast Du bewiesen, dass Du den Vertrieb einer globalen Aftermarket- Organisation erfolgreich durch Veränderungs- und Wachstumsprozesse führen und nachhaltig am Markt ausrichten kannst
- Du hast Erfahrung in einer disziplinarischen Führungsrolle und bist geübt im Umgang eines globalen Teams
- Dein Führungsverhalten und Deine Kommunikation sind beispielgebend, Du bist Motivator, Coach und Sparring Partner für Deine Mitarbeiter und Führungskräfte
- Internationale Mobilität und sehr gute englische Sprachkenntnisse setzen wir voraus

Was wir bieten:

- Ansprechendes Vergütungspaket
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- 30 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten durch entsprechende Arbeitszeitmodelle
- Option auf Home Office
- Kostenlose Mitarbeiterparkplätze
- Unfallversicherung

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit

ConverterTec Deutschland GmbH
Krefelder Weg 47, 47906 Kempen / Deutschland

Kontakt: karriere@convertertec.com