



Die Mitarbeitenden der ELRO sind das Rückgrat unseres Unternehmens – daher suchen wir per sofort zur Unterstützung unseres Aussendienst-Team ab sofort oder nach Vereinbarung:

## **Vertriebsleiter (m/w/d) ELRO Deutschland GmbH**

### **Unser Unternehmen:**

ELRO wurde 1934 gegründet, ist seit 2010 eine Tochtergesellschaft der Illinois Tool Works Inc. und hat sich im Bereich Produktion von technisch hochwertigen, thermischen Kochsystemen und Anlagen für die professionelle Großküche in der Gemeinschaftsverpflegung und Gastronomie, spezialisiert. Zu den Dienstleistungen zählen insbesondere Beratung, Konzeption, Montage, Schulung und Wartung. Die ELRO-Werke AG hat ihren Hauptsitz in der Schweiz und zwei Tochtergesellschaften in Deutschland und Österreich.

### **Hier können Sie sich einbringen:**

- Führung der deutschen Vertriebsniederlassung...
- Strategische und Operative Vertriebsleitung  
Sie sind als Vertriebsleiter (m/w/d) verantwortlich für die strategische Entwicklung des deutschen Vertriebs- und Kundennetzwerks (Kunden, Händler und Fachplaner), definieren geeignete Wachstumsstrategien und verantworten diese gegenüber der Geschäftsleitung der ELRO Werke AG. Sie steuern und überprüfen sämtliche Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Ihrem Gebiet und arbeiten gemeinsam mit ihren Mitarbeitenden an der Weiterentwicklung und Umsetzung von Kundenbindungskonzepten.
- Sie sind direkt der Geschäftsführung der ELRO Werke AG unterstellt und verstehen Sie sich als Impulsgeber (m/w/d) ihrer Region.
- Personelle und operative Führung des Vertriebs-Teams  
Sie haben Spaß daran, ein Team von 5 Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) zu führen sowie zu coachen und sehen die individuelle Entwicklung Ihrer Teammitglieder als persönlichen Erfolg. Die strategische Personalplanung Ihres Team haben Sie stets im Blick: Sie führen Einstellungsgespräche und treffen zielgerichtete Personalentscheidungen in allen Themenbereichen.

### **So überzeugen Sie uns:**

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Sie besitzen eine technische oder betriebswirtschaftliche Weiterbildung (Studium oder vergleichbare Ausbildung von Vorteil)

- Sie haben mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Investitionsgütern oder technisch anspruchsvoller, erklärungsbedürftiger Produkte und Lösungen, bevorzugt in der Großküchentechnik
- Sie verfügen über eine hohe Eigenmotivation, Eigeninitiative und Verhandlungsgeschick
- Sie sind eine integrative, kooperative und bodenständige Persönlichkeit
- Sie bringen eine überregionale Reisebereitschaft mit
- Ihre guten Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind von Vorteil

## Darauf können Sie sich freuen:

- Es erwartet Sie eine spannende und vielseitige Tätigkeit in einem internationalen Unternehmen, mit innovativen und anspruchsvollen Technologien
- ... ein entwicklungsfähiges Umfeld in einer dynamischen, offenen und unternehmerisch geprägten Unternehmenskultur
- ... hohe Selbständigkeit und Freiraum in der gemeinsam definierten Zielerreichung
- ... attraktive Anstellungs- und Arbeitsbedingungen
- Wir sichern Ihnen eine fundierte Einarbeitung mit Verkaufs- und Produktschulungen sowie intensive Unterstützung durch Coaching on the job zu

Können Sie sich für diese anspruchsvolle und vielseitige Aufgabe begeistern? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: [hr@elro.ch](mailto:hr@elro.ch). Möchten Sie mehr über uns erfahren? Informieren Sie sich auf [www.elro.ch](http://www.elro.ch). Für weitere Fragen zum Angebot steht Ihnen Frau Claudia Stutz Rossi gerne zur Verfügung.



Follow us on [Instagram](#) & [LinkedIn](#) & [www.elro.ch](http://www.elro.ch)

