

*Sie besitzen große Leidenschaft für Technik und Sales und beherrschen das Out-of-the-Box Thinking? Sie haben schon erfolgreich bewiesen, dass sie auch guter „Hunter“ und Business Enabler sind? Sie haben zudem die Fähigkeit, Menschen zu führen und motivieren, sie zu entwickeln, für die Erreichung ihrer Ziele zu begeistern und sie mit Ihrem Enthusiasmus anzustecken? Wenn Sie Ihr Potenzial und das eines guten Vertriebs-Teams voll entwickeln wollen und alle Fragen mit Ja beantworten können, dann könnte diese Position für Sie die Erfüllung sein und Sie der Perfect Fit für unseren Kunden.*

*Unser Auftraggeber ist ein Tochterunternehmen eines globalen Top-Players, das trotz der Konzernumgebung versucht, sich in Österreich einen Start-up Spirit zu behalten. Das Unternehmen ist führender Anbieter von DMS-Lösungen, IT-Services und industriellen Drucklösungen. Regelmäßig unter den Top 100 der innovativsten, nachhaltigsten und ethischsten Unternehmen weltweit genannt, zählt unser Kunde zu den technologischen Vorreitern der Branche. Zur Stärkung und den weiteren Ausbau des Vertriebsteams im Bereich Graphic Communications für gewerbliche und industrielle Druckdienstleister suchen wir eine professionelle Führungskraft als*

## **Head of Sales Production Printing (m/w/d)** **Vertriebsstarker People Manager und Business Enabler**

### **Aufgabenspektrum:**

- *Gesamtverantwortung für den Vertrieb im Geschäftsbereich Production Printing und den gesamten Verkaufszyklus von der Lead-Generierung bis hin zum Vertragsabschluss*
- *Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie und Umsetzung in konkrete Maßnahmen*
- *Identifizierung und Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten*
- *Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen auf C-Level*
- *Entwicklung maßgeschneiderter und individueller (auch Software-) Lösungen für den Kunden*
- *Zusammenarbeit mit internen Teams zur reibungslosen Projektdurchführung*
- *Sicherstellung der Kundenzufriedenheit*
- *Abstimmung mit dem Regional Head Quarter hinsichtlich Forecasts und Mitwirkung bei konzernweiten Projekten*
- *Laufende Marktbeobachtung und Identifizierung von Trends zur Verbesserung des Produktangebots*

### **Qualifikationsspektrum:**

- *Abgeschlossene kaufmännische oder fachspezifische Ausbildung (FH, Graphische)*
- *Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Drucklösungen bzw. im Management von Vertriebsteams*
- *Ausgeprägte Fähigkeit Menschen zu motivieren, begeistern und zu entwickeln*
- *Fundierte technisches Verständnis von Druckprozessen und -technologien*
- *Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke gepaart mit professionellem Auftreten*
- *Belastbarkeit und Stressresistenz*
- *Hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein und Eigenmotivation*
- *Proaktiver und zielorientierter Arbeitsstil*
- *Zahlenaffinität für Budgetierung und Reporting*
- *Gute Kenntnisse von MS-Office-Anwendungen und CRM-Systeme*
- *Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse*
- *Reisebereitschaft*



*Es erwartet Sie eine Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung mit der Chance, Ihren Bereich aktiv zu gestalten, neue Ideen einzubringen und vorhandene Potenziale selbstständig auszuschöpfen.*

*Ein zielorientiertes Gehalt auf Basis KV Handel ab(!) 80.000 € brutto p.a. zuzüglich variabler Gehaltsbestandteile bilden eine fundierte Basis des Angebots. Firmenwagen zur Privatnutzung, flexible Arbeitszeiten, Möglichkeit für Home-Office und hybrides Arbeiten in einem angenehmen Betriebsklima, diverse Zusatzleistungen sowie ein modernes Büroambiente in zentraler Lage runden das Angebot ab.*

*Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im pdf-Format samt Zeugnissen und Businessfoto mailen Sie bitte an [success@anova.net](mailto:success@anova.net). Auf den ersten Kontakt mit Ihnen und ein "TAKE A SEAT @ ANOVA" freuen sich bereits Gerhard Novak und das SMART\*e Team von ANOVA!*