

Unterstützen Sie unseren Mandanten als

Sales Director – Reinigungschemie (m/w/d)

Das Unternehmen:

Für ein etabliertes, wachstumsstarkes Unternehmen der chemischen Industrie mit Sitz im nordwest-deutschen Raum suchen wir exklusiv eine strategisch wie operativ versierte Vertriebsführungskraft mit Segmentverantwortung für den speziellen Bereich der **Reinigungschemie**.

Unser Mandant ist ein unabhängiger, mittelständischer Hersteller und Anbieter maßgeschneiderter chemischer Produkte und Lösungen mit hoher Innovationskraft, familiär geprägter Unternehmenskultur und rund 800 Mitarbeitenden an mehreren nationalen und internationalen Standorten. Das Unternehmen ist überdurchschnittlich breit aufgestellt, wirtschaftlich erfolgreich und investiert konsequent in Digitalisierung, Nachhaltigkeit und moderne Führungskultur.

Ihre Perspektiven:

- Aufbau und Weiterentwicklung eines eigenständigen Geschäftssegments „**Farben und Lacke**“
- Übernahme der Verantwortung für **globale Vertriebsstrategie**, Marktdurchdringung und Wachstum
- Entwicklung und Umsetzung innovativer (auch digitaler) **Go-to-Market-Konzepte**
- Analyse von Markttrends, Kundenbedürfnissen und Wettbewerbsumfeld
- Übernahme der Ergebnisverantwortung für **Umsatz- und Profitabilitätssteuerung** über KPIs und Reports
- Sparringspartner (m/w/d) für die Geschäftsführung in strategischen Vertriebsfragen
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung eines kleinen, schlagkräftigen Teams
- Initiierung und Umsetzung von **Lean-Management-Ansätzen** im Vertrieb

Ihre Voraussetzungen:

- mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise in der **Farben-, Lack- oder Chemiebranche**
- fundierte Kenntnisse über **Produktionsprozesse, Rohstoffe und Qualitätsstandards** im Segment
- Führungserfahrung im Aufbau oder der Skalierung eines Geschäftsfelds mit nachweisbaren Erfolgen
- Routine in **digitalen und hybriden Vertriebsmodellen**
- starke unternehmerische Denkweise und hohe **Entscheidungsfreude**
- analytisches Denken kombiniert mit **praktischer Umsetzungsstärke**
- Kommunikationsstärke und Begeisterungsfähigkeit mit klarer Hands-on-Mentalität
- sehr gutes betriebswirtschaftliches Verständnis und Blick fürs Ganze

Ihr nächster Schritt: Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe der **Kennziffer 25-201**. Für Fragen stehen Ihnen unsere Berater **Sebastian Hergott** und **Oliver Fraatz** unter **Tel. +49 (0) 40 525 00 40** zur Verfügung. Diskretion sichern wir Ihnen zu.

Direkt bewerben

Dr. Schmidt & Partner Group
Postfach 13 46
22803 Norderstedt (Hamburg)

karriere@drsp-group.com
www.drsp-group.com

DRSPGROUP
Executive Search