

Stellenbeschreibung Vertriebsleiter / Vertriebsleiterin

Muster mit Textbausteinen zum Anpassen — stellenbeschreibungen.com

1. Einleitung & Positionsbeschreibung

Positionsbeschreibung Vertriebsleitung: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber verantwortet den Vertrieb des zugeordneten Bereichs mit den Umsatz-, Deckungsbeitrags- und Wachstumszielen und führt das Vertriebsteam aus Innen- und Außendienst. Ziel der Position ist die nachhaltige Steigerung der Vertriebsergebnisse durch klare Strategie, wirksame Führung und konsequente Steuerung.

Einordnung und Zielsetzung: Die Stelle verbindet die strategische Vertriebsverantwortung mit operativer Führung, Ziel- und Ressourcensteuerung sowie der Betreuung ausgewählter Schlüsselkunden. Als Mitglied des erweiterten Führungskreises stimmt sich die Position eng mit Geschäftsführung, Marketing, Produktmanagement und Finanzen ab.

2. Aufgaben & Tätigkeiten

Vertriebsstrategie und Zielplanung: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber entwickelt die Vertriebsstrategie für den verantworteten Bereich und leitet daraus konkrete Umsatz-, Absatz- und Ergebnisziele ab. Die Jahres- und Mehrjahresplanung wird mit der Geschäftsführung abgestimmt und in Gebiets-, Kunden- und Produktziele heruntergebrochen.

Führung und Entwicklung des Vertriebsteams: Die Position führt die Mitarbeitenden in Innen- und Außendienst fachlich und disziplinarisch, setzt Ziele, führt Mitarbeitergespräche und begleitet die Weiterentwicklung des Teams. Durch Coaching, Zielvereinbarungen und regelmäßiges Feedback werden Leistung und Motivation nachhaltig gefördert.

Gebiets- und Kundensegmentsteuerung: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber steuert die Verteilung von Vertriebsgebieten, Kundensegmenten und Ressourcen und richtet den Einsatz konsequent an Potenzial und Wirtschaftlichkeit aus. Bestehende Kunden werden systematisch entwickelt und die Neukundengewinnung gezielt vorangetrieben.

Forecast-, Pipeline- und Absatzplanung: Die Position erstellt und pflegt Umsatz-Forecasts, überwacht die Vertriebspipeline und stimmt die Absatzplanung mit Produktion, Einkauf und Finanzen ab. Auf Basis von Ist-Zahlen und Prognosen werden Chancen und Risiken frühzeitig erkannt und Maßnahmen zur Zielerreichung eingeleitet.

Preis- und Konditionenpolitik: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber verantwortet die Preis-, Rabatt- und Konditionenpolitik im Rahmen der Unternehmensvorgaben und stellt eine ertragsorientierte Preisdurchsetzung sicher. Rahmenverträge und Sonderkonditionen mit strategischen Kunden werden verhandelt oder final freigegeben.

KPI-Steuerung und Vertriebscontrolling: Der Vertrieb wird über definierte Kennzahlen wie Umsatz, Deckungsbeitrag, Abschlussquote, Pipeline-Wert und Besuchsfrequenz gesteuert. Die Position analysiert Abweichungen, leitet Korrekturmaßnahmen ab und erstellt regelmäßige Reportings und Entscheidungsvorlagen für die Geschäftsführung.

Betreuung strategischer Schlüsselkunden: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber betreut ausgewählte Schlüsselkunden persönlich, führt Jahres- und Vertragsverhandlungen auf Entscheidungsebene und repräsentiert das Unternehmen bei wichtigen Kundenterminen. Damit sichert die Position die wichtigsten Kundenbeziehungen und unterstützt das Team im Abschluss komplexer Geschäfte.

Prozess- und CRM-Weiterentwicklung: Die Position optimiert Vertriebsprozesse, Vertriebsstrukturen und den Einsatz des CRM-Systems und treibt Maßnahmen zur Vertriebseffizienz und zum Sales Enablement voran. Markt-, Wettbewerbs- und Trendanalysen werden ausgewertet und in die Weiterentwicklung von Angebot und Vertriebsansatz überführt.

3. Anforderungen & Qualifikationen

Ausbildung und Qualifikation: Vorausgesetzt wird ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation mit einschlägiger Weiterbildung. Eine kaufmännische Zusatzqualifikation im Vertriebs- oder Sales-Management ist von Vorteil.

Vertriebs- und Führungserfahrung: Erwartet werden mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb sowie nachgewiesene Führungserfahrung in der Leitung eines Vertriebsteams. Erfahrung in der Verantwortung für Umsatz-, Ergebnis- und Wachstumsziele eines Bereichs wird vorausgesetzt.

Strategisches und unternehmerisches Denken: Die Position erfordert ausgeprägtes strategisches und unternehmerisches Denken sowie die Fähigkeit, Marktchancen zu erkennen und in tragfähige Vertriebskonzepte zu übersetzen. Eine hohe Zahlen- und Kennzahlenaffinität und ein sicherer Umgang mit betriebswirtschaftlichen Steuerungsgrößen werden vorausgesetzt.

Führungskompetenz und Kommunikationsstärke: Erwartet werden nachweisbare Führungskompetenz, die Fähigkeit, Teams zu motivieren und weiterzuentwickeln, sowie ein überzeugendes, durchsetzungsstarkes Auftreten. Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber kommuniziert klar, verhandlungssicher und auf Augenhöhe mit Kunden, Team und Geschäftsführung.

CRM-, Reporting- und IT-Kenntnisse: Erforderlich ist ein sicherer Umgang mit einem CRM-System und mit Vertriebs- und BI-Reportings sowie routinierte Anwendung von MS Office, insbesondere Excel und PowerPoint. Erfahrung im Aufbau und in der Steuerung von Vertriebskennzahlen ist von Vorteil.

Reisebereitschaft und Sprachen: Vorausgesetzt werden eine ausgeprägte Reisebereitschaft für Kunden- und Teamtermine im Vertriebsgebiet sowie ein gültiger Führerschein der Klasse B. Je nach Marktausrichtung werden zudem verhandlungssichere Englischkenntnisse erwartet.

4. Benefits & Arbeitgeberleistungen

Attraktive Vergütung mit Erfolgsbeteiligung: Wir bieten ein attraktives Fixgehalt kombiniert mit einer variablen Vergütung oder Tantieme, die an Umsatz- und Unternehmenszielen ausgerichtet ist. Der Erfolg des verantworteten Bereichs wirkt sich damit unmittelbar auf die Vergütung aus.

Firmenwagen zur privaten Nutzung: Für Kunden- und Teamtermine im Gebiet stellen wir einen Firmenwagen der gehobenen Klasse zur Verfügung, der auch privat genutzt werden kann. Eine vollständige mobile Arbeitsausstattung mit Notebook und Smartphone gehört ebenfalls dazu.

Gestaltungsspielraum und Führungsverantwortung: Die Position bietet weitreichende Gestaltungsspielräume bei Strategie, Struktur und Team sowie echte unternehmerische Verantwortung für den Vertriebs Erfolg. Kurze Entscheidungswege und die enge Anbindung an die Geschäftsführung ermöglichen es, Maßnahmen zügig umzusetzen.

Führungskräfteentwicklung: Wir fördern die Weiterentwicklung durch Führungskräfte- und Strategietrainings sowie den Austausch im Führungskreis. Perspektivisch bestehen Entwicklungsmöglichkeiten in Richtung Geschäftsbereichs- oder Gesamtvertriebsleitung.

Flexibles Arbeiten und Altersvorsorge: Neben eigenverantwortlicher Arbeitszeitgestaltung und der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten bieten wir 30 Tage Urlaub und eine betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss. Die eigene Termin- und Reiseplanung lässt sich weitgehend selbstständig organisieren.

5. Rahmenbedingungen

Arbeitszeit und Beschäftigungsumfang: Die Stelle ist in Vollzeit zu besetzen; aufgrund der Führungs- und Ergebnisverantwortung gilt in der Regel Vertrauensarbeitszeit ohne feste Kernzeiten. Die zeitliche Einteilung richtet sich an den Erfordernissen von Team, Kunden und Vertriebszielen aus.

Berichtsweg und Führungsspanne: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber berichtet direkt an die Geschäftsführung beziehungsweise die Vertriebsgeschäftsleitung und führt das zugeordnete Vertriebsteam aus Innen- und Außendienst. Preis-, Rabatt- und Personalentscheidungen werden im Rahmen der geltenden Kompetenzordnung getroffen.

Arbeitsort, Gebiet und Reisetätigkeit: Arbeitsort ist der Unternehmenssitz in Kombination mit mobilem Arbeiten und regelmäßiger Präsenz im Vertriebsgebiet sowie bei strategischen Kunden. Die Reisetätigkeit umfasst je nach Gebietsgröße einen erheblichen Anteil der Arbeitszeit, teilweise mit Übernachtungen.

6. Abschluss & Einordnung

Vertretungsregelung: Bei Abwesenheit wird die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber durch eine benannte Führungskraft oder eine erfahrene Kollegin beziehungsweise einen erfahrenen Kollegen des Vertriebs vertreten; laufende Verhandlungen und dringende Team- und Kundenanliegen sind dabei vorrangig sicherzustellen.

Gültigkeit der Stellenbeschreibung: Diese Stellenbeschreibung gibt Aufgaben, Befugnisse und Einordnung der Stelle zum Zeitpunkt der Erstellung wieder und wird bei wesentlichen Änderungen von Verantwortungsbereich oder Organisation angepasst. Sie wird von Geschäftsführung und Stelleninhaberin / Stelleninhaber unterzeichnet; das Direktionsrecht des Arbeitgebers bleibt unberührt.