



STELLENANGEBOT

# Sales Director DACH (d/m/w)\*

## Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium (vorzugsweise MBA), alternativ umfangreiche Erfahrung und nachweislicher Erfolg in einer oder mehreren kaufmännischen Funktionen
- Vertriebserfahrung in der B2B-Distribution technischer Produkte einschließlich nachweislicher Erfolgsbilanz sowie Erfahrung in Change-Management-Projekten
- Strategisches Denken und analytische Arbeitsweise gepaart mit einer pragmatischen Sichtweise
- Ausgezeichnete Fähigkeiten im Umgang mit Menschen unterschiedlicher Kulturen, Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft
- Hohes Maß an persönlicher Organisation, Flexibilität und Belastbarkeit
- Sicheres und überzeugendes Auftreten
- Sehr gute Englischkenntnisse

 **Vlotho, Filderstad, Frankenthal & Remote**

 **Ab 10 Jahren Berufserfahrung**





**Obwohl unsere Erde zu mehr als zwei Dritteln mit Wasser bedeckt ist, sind lediglich 0,01 % des weltweiten Süßwassers zugänglich und erneuerbar. Fast 30 Prozent der Menschheit haben laut WHO keinen ausreichenden Zugang zu sauberem Trinkwasser. Die MegaGroup, B2B Distributor für Komponenten für den Wassertransport, will Wasser zugänglicher machen. Der Sales Director DACH wird die Verantwortung für den Vertrieb in der Region übernehmen und das weitere Wachstum maßgeblich beeinflussen.**







## ÜBER DAS UNTERNEHMEN

# MegaGroup

**Wasser ist essenziell – für den Lebensunterhalt und die Gesundheit der Menschen, zum Erhalt von Ökosystemen und für industrielle Prozesse. Doch Süßwasser ist knapp und die Auswirkungen des Klimawandels setzen die Wasserversorgung auf unserem Planeten immer mehr unter Druck: Extreme Regenfälle und extreme Dürren machen Wasser immer schwerer zugänglich und ziehen eine Verschlechterung der Wasserqualität nach sich.**

Die MegaGroup Trade Holding, Großhändler für technische Komponenten für den Wassertransport, hat es sich zum Ziel gesetzt, Wasser zugänglicher zu machen und so aktiv zu einer Verbesserung der Lebensqualität beizutragen. Getreu der Mission „Bringing Water to Life“ will das Unternehmen eine Welt mit genügend Wasser für alle schaffen. Eine kürzere Wertschöpfungskette, hochmotivierte und engagierte MitarbeiterInnen und sowie eine verbesserte Verfügbarkeit von Wasser sollen dazu beitragen, bessere Lebensbedingungen zu schaffen und Ressourcen zu sparen.

Unter dem Dach der im niederländischen Veghel ansässigen Holdinggesellschaft beliefern 10 Vertriebsgesellschaften in Europa professionelle Kunden mit intelligenten und effizienten Wasserlösungen, die von innovativen Wasserversorgungssystemen für die Landwirtschaft und Viehzucht über Schwimmbadfilter und -pumpen bis hin zu Wasseraufbereitungsanlagen und Produkten für die Haustechnik und Industrie reichen. Das Sortiment umfasst rund 16.000 Spezialprodukte für die Sektoren Agrar, Installationstechnik,





Industrie, Einzelhandel und Freizeit, die von den beiden europäischen Distributionszentren in Veghel (Niederlande) und Poszen (Polen) sowie verschiedenen europäischen Hubs innerhalb von nur 48 Stunden (oder schneller) an mehr als 20.000 Kunden in der ganzen Welt geliefert werden.

Das Know-how in diesem Bereich geht dabei auf eine lange Firmengeschichte zurück: Mit der Gründung der Bosta BV in Alkmaar (Niederlande) vor rund 80 Jahren wurde der Grundstein für das heutige Unternehmen gelegt, wobei das Kerngeschäft damals noch technische Produkte für die Bereiche Landwirtschaft, Gartenbau und Lebensmittelindustrie umfasste. Um näher am Kunden zu sein und Lieferwege zu verkürzen, verzweigte sich das Unternehmen nach und nach auf verschiedene Standorte innerhalb der Niederlande, Deutschlands sowie Nordeuropas, die schließlich 2005 unter dem Dach der MegaGroup Holding zusammengefasst wurden. Seit 2010 befindet sich das Unternehmen in der Hand privater Investoren und beschäftigt rund 300 MitarbeiterInnen, die sich mit viel Engagement für das gemeinsame Ziel einsetzen: führender One-Stop-Shop-Anbieter für Wassertechnik zu werden und KundInnen darin zu unterstützen, neben Zeit und finanziellen Mitteln letztlich auch Wasser zu sparen.

Die MegaGroup will ihre Marktposition in Europa weiter ausbauen und bevorzugter Partner für Installateure, OEMs, Wiederverkäufer und professionelle Endverbraucher in der Wassertechnik werden. Für die deutsche Niederlassung in der Nähe von Bielefeld wird nun ein Sales Director (d/m/w) gesucht, der die Vertriebsorganisation in der DACH-Region in die nächste Phase führt und ein weiteres Wachstum ermöglicht.







## STELLENBESCHREIBUNG

# Sales Director DACH (d/m/w)\*

**Der Sales Director DACH wird zum weiteren Wachstum und Erfolg der MegaGroup einen unverzichtbaren Beitrag leisten, indem sie/er das Vertriebsteam führt, motiviert und unterstützt, um die Marktposition in der DACH-Region erfolgreich weiter auszubauen und die ehrgeizigen Verkaufsziele zu erreichen.**

Als Mitglied des europäischen Management Teams verantwortet der Sales Director die Entwicklung und Implementierung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie, die darauf abzielt, das Umsatzwachstum der MegaGroup zu fördern, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen auszubauen. Dies beinhaltet unter anderem die Analyse des Marktes, die Identifizierung von Zielkunden und den Aufbau eines Sales Funnels – darüber hinaus die Festlegung von qualitativen und quantitativen Verkaufszielen, die mit den Werten, der Mission und der Strategie der MegaGroup im Einklang sind.

Unterstützt werden KandidatInnen hierbei durch ein 35-köpfiges Team von Außen- und Innendienst-MitarbeiterInnen. Neben der Formulierung der Verkaufsziele und Überwachung der Mitarbeiterleistung identifiziert der Sales Director systematisch Stärken und Schwächen und leitet gegebenenfalls Maßnahmen ein, um die Verkaufsergebnisse zu verbessern. Regelmäßiges Feedback und Coaching gehören ebenso zu den Aufgaben wie die Begleitung der (Key) Market Development Manager auf Reisen, um persönliche Beziehungen zu



Großkunden auf- und auszubauen. Ein integrativer Führungsstil und die Schaffung einer offenen, von Vertrauen geprägten Arbeitsatmosphäre sind Teil ihrer/seiner DNA und bilden die Basis für den Erfolg des Teams.

Der Sales Director DACH berichtet an den CEO des Unternehmens und ist über die operativen Aufgaben hinaus aktiv in die Entwicklung und Umsetzung gruppenübergreifender Initiativen und Projekte eingebunden. Gemeinsam mit anderen Stakeholdern im Unternehmen stellt sie/er sicher, dass die Marketing-, Vertriebs- und Personalstrategie sowohl auf Länder- als auch Gruppenebene eingehalten und erfolgreich umgesetzt wird.

Da die MegaGroup auch in den kommenden Jahren weiter wachsen wird, sind zusätzliche Akquisitionen zu erwarten. Hier sind KandidatInnen gefordert, aktiv nach potenziellen, strategischen Übernahmezielen Ausschau zu halten und erste Kontakte zu knüpfen. Dabei arbeiten sie eng mit dem M&A Team der Gruppe zusammen und treiben nach erfolgreicher Transaktion die Integration des Vertriebs voran.

Diese anspruchsvolle Aufgabe verlangt neben einschlägiger Vertriebserfahrung in der B2B-Distribution technischer Produkte und Affinität zum Online-Handel vor allem sehr viel Leistungsbereitschaft und den Willen, bestehende Prozesse mit neuer Flexibilität, innovativem Denken und schneller Handlungsfähigkeit zu ersetzen. Ambitionierte und überzeugungsstarke Vertriebsprofis, die Multitasking als Herausforderung betrachten und sich in einem anspruchsvollen Umfeld mit hohen Anforderungen zu Hause fühlen, finden in dieser Rolle ideale Voraussetzungen, um einen „Impact“ zu erzeugen und die Welt zu einem besseren Ort zu machen.





Im Gegenzug bietet die Megagroup ein dynamisches Umfeld, in dem Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung großgeschrieben werden und es viel Raum für die Umsetzung eigener Ideen gibt. Nicht umsonst wurde das Unternehmen bereits drei Jahre in Folge mit dem World Class Workplace Award bzw. Workplace Global Award ausgezeichnet. Eine offene Unternehmenskultur, die Zusammenarbeit in einem jungen, internationalen Team sowie die Möglichkeit, Arbeitszeiten flexibel zu gestalten und an zwei Tagen der Woche im Homeoffice zu arbeiten, sind nur einige der zahlreichen Benefits, die KandidatInnen erwarten. ■

**Interessiert?** Top of Minds wurde exklusiv mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte [oliver.tonnar@topofminds.com](mailto:oliver.tonnar@topofminds.com).



**„Wir stellen Wasserlösungen bereit, um das Leben der Menschen zu verbessern. Unsere Mission ist es, unseren Kunden, Mitarbeitern und Partnern ein nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen, indem wir Wasser auf bequeme, intelligente und effiziente Weise verfügbar machen. Wir bringen Wasser zum Leben.“**

- Bernard Verburg, CEO MegaGroup