



STELLENANGEBOT

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

## Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung (vorzugsweise Masterabschluß)
- Erfahrung in der Leitung einer Geschäftseinheit in der B2B-Distribution einschließlich P&L-Verantwortung
- Erfahrung im Stakeholder-Management und E-Commerce
- Unternehmerisches Denken und Lösungsorientiertheit gepaart mit einer pragmatischen Sichtweise und Hands-on-Mentalität
- Führungsstärke und Überzeugungskraft
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

Germany Ab 10 Jahren Berufserfahrung





**Kramp ist eines der bestgehüteten Geheimnisse der Niederlande: Der B2B-Großhändler für landwirtschaftliche Komponenten ist Marktführer in Europa, verzeichnet seit Jahren ein starkes Wachstum (sowohl organisch als auch anorganisch) und ist Innovationsführer in seiner Branche. Der Sales Director Germany übernimmt die Verantwortung für die Definition und das Erreichen der Vertriebsziele und trägt mit der erfolgreichen Steuerung des Vertriebs- und Onlinehandels maßgeblich zum Ausbau der Marktposition des Unternehmens bei.**





# Kramp

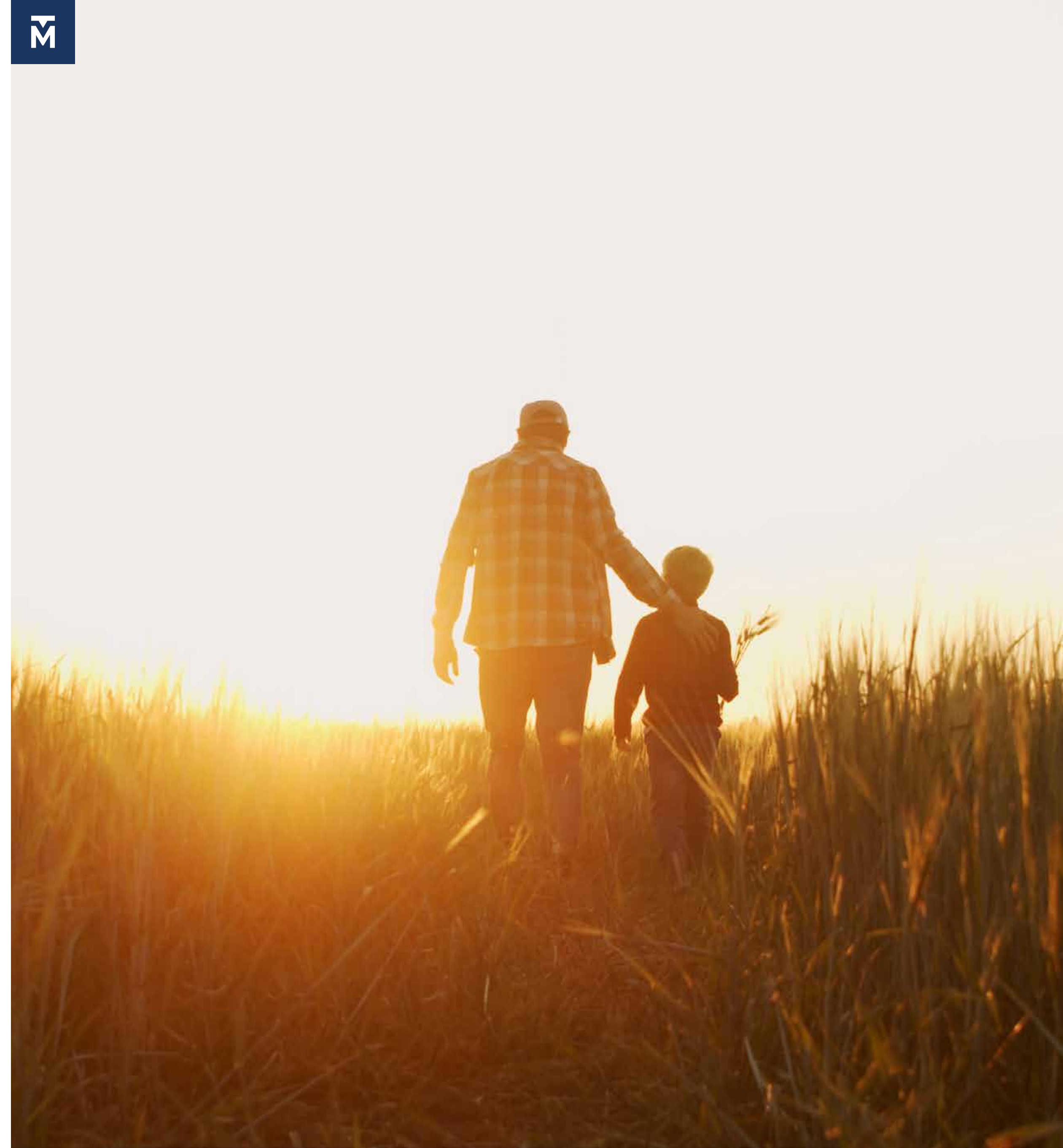
**Kramp ist Europas größter Spezialist für Ersatzteile und Zubehör in den Bereichen Landwirtschaft, Forst und Garten und außerdem ultimativer One-Stop-Shop für jeden landwirtschaftlichen Handels- und Reparaturbetrieb in der Region. Mit einer riesigen Produktpalette von mehr als 500.000 Artikeln hat Kramp nicht nur Zugriff auf nahezu jede Schraube und Mutter, sondern liefert diese auch in kürzester Zeit an seine Kunden: Was heute bestellt wird, ist bis 8 Uhr am darauffolgenden Morgen beim Empfänger. Neben dem umfangreichen Sortiment an Ersatzteilen und Zubehör bietet Kramp seinen Kunden ein breites Portfolio an technischem Support und Geschäftslösungen.**

Kramp ist bekannt für seine Zuverlässigkeit, seinen außergewöhnlichen Service, die Lieferung am nächsten Tag bei Tausenden von Artikeln und sein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Das Sortiment der Marke Kramp wurde speziell für Landwirte entwickelt und umfasst neben einem umfangreichen Portfolio an Originalteilen von Fahrzeugherstellern und A-Marken ein starkes Private-Label-Programm. Mit mehr als 3.000 MitarbeiterInnen, 24 Niederlassungen und 11 Distributionszentren in ganz Europa erwirtschaftete das Unternehmen mit Hauptsitz im niederländischen Varsseveld im Jahr 2022 einen Umsatz von 1,1 Mrd. Euro.



Doch Kramp ist viel mehr als nur Lieferant von Ersatzteilen. Seit der Einführung der ersten B2B-E-Commerce-Lösung im Jahr 2001 haben sich Digitalisierung und E-Commerce zu den wichtigsten Wachstums- und Erfolgsfaktoren des Unternehmens entwickelt. Im E-Commerce-Bereich gilt nach wie vor das alte Sprichwort: the winner takes it all. Ein größeres Angebot an Ausrüstung führt zu mehr Kunden. Ein höheres Volumen führt zu wettbewerbsfähigeren Preisen. Ein höherer Umsatz eröffnet mehr Spielraum für Investitionen. Das erfolgreiche organische Wachstum, das durch eine internationale Buy-and-Build-Strategie unterstützt wird, hat die Position von Kramp als Marktführer in Europa gestärkt. Mit der kürzlichen Einführung von Maykers, dem „Direct-to-Farmer“-Online-Marktplatz im Schulterschluss mit den Händlern, hat Kramp seine Spitzenposition in der Branche noch weiter ausgebaut. Als solides Familienunternehmen mit zusätzlicher Unterstützung des Investors NPM Capital ist Kramp dabei perfekt positioniert, um seine Expansion fortzusetzen.

In den nächsten drei Jahren wird sich Kramp auf die weitere technologische Umgestaltung konzentrieren und seinen Marktanteil weiter ausbauen. Hierzu wird der Sales Director Germany (d/m/w) einen maßgeblichen Beitrag leisten.





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

**Um seinen Marktanteil weiter auszubauen und die beste Kundenerfahrung und Kundenzufriedenheit zu gewährleisten, will Kramp sein Wertversprechen gegenüber Kunden stärken und sowohl Prozesse als auch Arbeitsweisen fortwährend optimieren. Im Zuge der weiteren strategischen Ausrichtung des Unternehmens und einer internen Weiterentwicklung/ Beförderung des heutigen Stelleninhabers wird die Rolle des Sales Director Germany nachbesetzt, um den weiteren Erfolg von Kramp in Deutschland aktiv mitzugestalten.**

Die in der deutschen Niederlassung in Strullendorf bei Bamberg (Bayern) angesiedelte Rolle berichtet an den Managing Director DACH und ist eng in die Entwicklung der globalen Vertriebsstrategie von Kramp eingebunden. Dabei wird sie/er von drei Direct Reports und rund 30 VertriebsmitarbeiterInnen unterstützt. Der Sales Director Germany übernimmt die Verantwortung für die erfolgreiche Umsetzung der Vertriebsstrategie und den Ausbau des Wachstums von Kramp. Aufgrund der Bedeutung von Deutschland als wichtigster europäischer Markt des Unternehmens erfüllt sie/er hierbei eine wichtige Schlüsselrolle, die neben dem Vertrieb auch die Marketing-, Preis- und Sortimentspolitik in Deutschland nachhaltig beeinflusst. Folglich übernimmt der Sales Director Germany auch auf Gruppenebene bei der Zusammenarbeit mit den KollegInnen innerhalb des europäischen Vertriebsteams eine führende Rolle. Sie/er vertritt erfolgreich die deutschen Vertriebsinteressen und sorgt dafür, dass diese in der globalen Roadmap von Kramp bestmöglich berücksichtigt werden.



Mit dem Auf- und Ausbau einer schlagkräftigen Vertriebsmannschaft schafft der Sales Director darüber hinaus optimale Voraussetzungen zur Erreichung der Verkaufs- und Wachstumsziele des Unternehmens sowie die Verbesserung der Gewinnmarke. Als zentraler Ansprechpartner für große Key Accounts und Gesicht von Kramp im Markt ist sie/er ständig auf der Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten und sorgt dafür, dass der bestehende Kundenstamm systematisch weiter ausgebaut wird. Hierzu wird das Wert- und Nutzenversprechen von Kramp deutlich in die Sprache des Kunden übersetzt, um Verkaufschancen systematisch zu nutzen und Leads in echte Kundenbeziehungen zu verwandeln.

Der Sales Director agiert als wichtige Schnittstelle zwischen verschiedenen Abteilungen sowie internen und externen Stakeholdern und ist zentraler Ansprechpartner für die Business Partner innerhalb des Unternehmens. Als Agent of Change treibt sie/er Veränderungsprogramme und -prozesse systematisch voran, um die Performance des Vertriebsteams nachhaltig zu steigern und die Kundenerfahrung zu verbessern. Hierbei spielen neue Technologien im Vertriebsbereich sowie der Ausbau einer datengestützten Arbeitsweise eine zentrale Rolle. Kandidatinnen haben die Unternehmenswerte von Kramp wie Ownership, Care und Collaboration dabei jederzeit fest im Blick. Indem sie Talente systematisch identifizieren und fördern und MitarbeiterInnen den Raum geben, Bestes zu leisten und sich weiterzuentwickeln, leben sie die Unternehmenskultur von Kramp („The Kramp Way“) und gestalten diese aktiv mit.





Erfolgreiche KandidatInnen für die Position des Sales Director Deutschland sind unternehmerisch denkende Persönlichkeiten, die strategisches Denkvermögen mit Hands-on-Mentalität und Nähe zum Kunden kombinieren. Sie sind fest entschlossen, die Wachstumsstrategie in Deutschland erfolgreich umzusetzen und in der Lage, das Vertriebsteam während der Transformationsphase weiterzuentwickeln und zu gemeinsamen Höchstleistungen zu motivieren. Erfahrung im landwirtschaftlichen Großhandel und ein entsprechendes Netzwerk, die Bereitschaft innerhalb Deutschlands zu reisen sowie Erfahrungen mit digitalen Vertriebstools, E-Commerce und Online-Verkauf runden ihre Fähigkeiten ab.

Neben viel Gestaltungsspielraum und der Möglichkeit, sowohl auf lokaler als auch internationaler Ebene viel zu bewegen erwarten KandidatInnen bei Kramp eine offene Unternehmenskultur, die Möglichkeit, hybrid zu arbeiten sowie zahlreiche weitere Benefits. ■



**Interessiert?** Kramp hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt. Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter: [oliver.tonnar@topofminds.com](mailto:oliver.tonnar@topofminds.com).



**"Kramp fühlt sich immer noch wie das Start-up an, das wir vor über siebzig Jahren waren. Wir haben den Geist eines Familienunternehmens und den internationalen Erfolg eines großen multinationalen Unternehmens."**

- Eddie Perdok, CEO