



Movera macht mobiles Reisen zum unvergesslichen Erlebnis. Als Unternehmen der Erwin Hymer Group gehören wir zu den Großhändlern für Freizeit- und Reisezubehör in Deutschland. Von unserem Stammsitz in Bad Waldsee beliefern wir ein europaweites Netz von Handelspartnern aus einem hoch spezialisierten Lager- und Logistikzentrum.

Unsere Kunden schätzen an uns das umfassende Sortiment, starken Service und hohe Lieferfähigkeit. Für unser Team sind wir ein fairer, kollegialer und zuverlässiger Arbeitgeber, bei dem Sie neben einem respektvollen Miteinander auch attraktive Sozialleistungen und eine ausgewogene Work-Life-Balance erwarten.

Head of Sales (m/w/d)

IHRE AUFGABEN

- Vertrieb: Globale Steuerung und strategische Weiterentwicklung von Vertrieb und Marketing – mit klarer Ausrichtung auf Wachstum, Markterschließung und nachhaltigen Geschäftserfolg
- Teamführung: Fachliche und disziplinarische Führung, Motivation und Weiterentwicklung des Vertriebs- und Marketingteams
 - Budget & Steuerung: Planung, Steuerung und Überwachung des Vertriebs- und Marketingbudgets sowie Verantwortung für Umsatzentwicklung, Preismanagement und Kalkulation
 - Kundenbetreuung & Ausbau: Pflege und Weiterentwicklung bestehender Geschäftsbeziehungen sowie strukturierte Neukundenakquise. Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen sowie Entwicklung vertriebsfördernder Maßnahmen
- Messen & Veranstaltungen: Strategische und operative Gesamtverantwortung für Messen und Veranstaltungen sowie Repräsentation des Unternehmens auf relevanten Messen und Branchenevents
- Qualität & Compliance: Sicherstellung der Einhaltung relevanter gesetzlicher Vorgaben, interner Richtlinien und Qualitätsstandards im Vertriebsbereich

Wenn Sie sich in unserer Stellenausschreibung wiederfinden und Sie sich gerne in einem dynamischen, mittelständisch geprägten Umfeld einbringen möchten, dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Onlinebewerbung über unser Bewerbungsportal mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Fragen zur Position bei Movera beantwortet Ihnen gerne Frau Teresa Rösch unter 07524/700-8314. Möchten Sie mit uns auf die Reise gehen? Dann steigen Sie ein!

DAS BRINGEN SIE MIT

- Mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Großhandelsumfeld und/oder in der Camping- und Freizeitbranche
 - Unternehmerisches Denken sowie ausgeprägte strategische und operative Handlungskompetenz
 - Fundierte kaufmännische Kenntnisse in den Bereichen Kalkulation, Preisgestaltung und Budgetplanung
 - Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
 - Hohe Kunden- und Marktorientierung sowie ein Gespür für Wachstumspotenziale
 - Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift