

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Vertriebsleiter / Head of Sales (m/w/d)

Wir sind führender Entwickler und Hersteller hochwertiger Sicherheitstechnologie „Made in Norddeutschland“ für den Bereich **Intelligenter Explosionsschutz** und seit Neuem auch im Bereich **Erneuerbare Energien**. Seit mehr als 55 Jahren schützen unsere Produkte Menschenleben, Umwelt und Betriebsanlagen.

Die Produkte von TIMM sorgen weltweit für Sicherheit in explosionsgefährdeten Bereichen der petrochemischen und chemischen Industrie. Höchste Produktqualität und absolute Kundenorientierung sind der Anspruch, mit dem sich unser Unternehmen im **Intelligenten Explosionsschutz** zum europäischen Marktführer entwickelt hat.

Mit unserem neuen Produkt, der Intelligenten Zugangskontrolle „**IntelliLock**“, wird der Zutritt von Windenergieanlagen in Windparks geschützt. Mit „**IntelliLock**“ kontrollieren und überwachen Windpark-Betreiber den Zutritt zu ihren Anlagen schlüssellos und vollständig digital aus der Leitwarte. Durch neue gesetzliche Anforderungen besteht für diese innovative Produktgruppe im Bereich der **Erneuerbaren Energien** ein großes Marktpotential.

Für die Leitung und Weiterentwicklung des Vertriebs aus der bewährten Sparte Explosionsschutz und der neuen Sparte Intelligente Schließsysteme suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Leiter Vertrieb als **Vertriebsleiter/Head of Sales (m/w/d)**!

Ihre neue Aufgabe

An unserem Standort in Reinbek vor den Toren Hamburgs **führen** Sie unser technisch hochqualifiziertes Vertriebsteam fachlich und disziplinarisch in der Vermarktung sowohl in unserem bewährten Bereich im Explosionsschutz als auch in dem neuen Bereich der Erneuerbaren Energien. Sie lieben die **Herausforderung** unterschiedlicher Anforderungen und haben bereits **Erfahrung** im Verkauf!

Sie **erkennen** die vorhandenen Potentiale von Märkten und nutzen diese. Sie **stärken** die Vertriebsorientierung der Abteilung, Sie **entwickeln** mit ihrem Team optimierte Strategien für effiziente Vertriebsarbeit und **initiieren** passgenaue Vertriebsaktivitäten zur Gewinnung von neuen Kunden und Märkten. Sie **verantworten** das Produktmanagement und nehmen Einfluss auf die zukünftige Gestaltung unserer Produkte.

Mit Ihrer gewinnenden Art **kommunizieren** Sie mit unseren weltweiten Vertriebspartnern offen und direkt, wodurch die bestehenden Bindungen weiter gestärkt werden!

Sie bringen mit

- Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium
- Kommunikationsstärke mit einem überzeugenden, offenen Auftreten
- mehrjährige Berufserfahrung in Vertriebstätigkeit im Bereich B2B
- Erfahrung im Projekt-/Produktmanagement
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung mit Reisebereitschaft (20%)



H. TIMM ELEKTRONIK GmbH

Senefelder-Ring 45 Tel. +49 40 248 35 63-0
21465 Reinbek info@timm-technology.de
Germany www.timm-technology.de
www.intelliilock.de



Wir bieten

Als modernes und flexibles, mittelständisches Unternehmen bieten wir Ihnen eigene Gestaltungsmöglichkeiten in der Weiterentwicklung des Vertriebs. Speziell mit dem Bereich der Erneuerbaren Energien können Sie Impulsgeber für die **Erschließung** des Marktpotentials dieser innovativen und ausbaufähigen Sparte dieses ausgesprochen zukunftsfähigen Produktes werden. Daneben gilt es auch, das Produktportfolio weiter zu entwickeln und damit neue Marktperspektiven zu **eröffnen**. Zum Eintritt ins Unternehmen erhalten Sie dazu eine individuelle Einarbeitung. Denn auch das wollen wir **unterstützen**: Was noch nicht ist, kann **entwickelt** und **geschaffen** werden. Persönliche Weiterentwicklung Ihrer Kompetenzen sind Teil unserer Firmenphilosophie!
Werden Sie Teil unseres Führungs-Teams!

Kontakt

Ihre aussagekräftige Bewerbung richten Sie bitte an unsere Personalleiterin Frau Sandra Boyens unter bewerbung@timm-technology.de



H. TIMM ELEKTRONIK GmbH

Senefelder-Ring 45
21465 Reinbek
Germany
Tel. +49 40 248 35 63-0
info@timm-technology.de
www.timm-technology.de
www.intelliilock.de

