



JOIN THE TEAM

Ko-ken Europe, das offizielle europäische Vertriebszentrum für die erstklassigen japanischen Ko-ken-Werkzeuge, bedient seit 50 Jahren Händler in über 25 Ländern und hat seinen Sitz in Hamm, Luxemburg.

Als stolzes Vertriebszentrum für die qualitativ hochwertigen Ko-ken Werkzeuge, hergestellt von Ko-ken Tool Co., Ltd. in Japan, bietet Ko-ken Europe über 8500 Referenzen. Maßgeschneiderte Lösungen, von speziellen Griffen bis zu individuellen Größen, werden von der R&D- und Produktionsabteilung in Japan entwickelt, kalibriert und getestet.

Der Name Ko-ken steht für exzellente Qualität, Flexibilität, Zuverlässigkeit, Vertraulichkeit und freundlichen Kundenservice. Das 1000 Quadratmeter große Lager in Luxemburg-Hamm beherbergt 90% des Sortiments und wird regelmäßig aus Japan beliefert.

Heute führt Frau Julia Bannasch, Tochter der Gründer, mit ihrem 8-köpfigen Team das Familienunternehmen. Sie unterstützen Händler bei Bestellungen, speziellen Anforderungen und anderen Anliegen. Bei Ko-ken Europe geht es nicht nur um Werkzeuge, sondern um eine Tradition von Fachkenntnissen und erstklassigem Kundenservice.

Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie mit uns die Zukunft der Werkzeugbranche!

Wir suchen zum nächstmöglichen Termin, eine*n

Vertriebsleiter*in (m/w/d)

Vollzeitstelle, Unbefristet, in Hamm (Luxemburg)

Ihr Aufgabenbereich

Sie sind für die Planung, Organisation und Durchführung der Vertriebsaktivitäten verantwortlich und sorgen dafür, dass die Kundenbedürfnisse erfasst werden, die Zufriedenheit der Kunden gewährleistet ist und entwickeln Strategien, um den Umsatz zu steigern.

HAUPTAUFGABEN:

- Verkaufsstrategie entwickeln und umsetzen in enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung
- Verkaufsziele definieren und Einhaltung überprüfen sowie operative Verkaufsaktivitäten planen und deren Umsetzung garantieren
- Marketingplan erstellen, Marketinginstrumente entwickeln und einsetzen, Umsetzung und Budget überwachen (Vorbereitung und Nacharbeit)
- Marktforschung betreiben, Trends sowie neue Absatzkanäle erfassen und Analysen erstellen
- (Wettbewerbs- & Trendanalyse, Risk Management)
- Budget überwachen und Zahlen für das Reporting auswerten
- Aktive Kundenakquise über verschiedene Kanäle (Kundenbesuche, Messen, Social Media, E-Mailing...)
- Kundenbeziehungen pflegen, verwalten und weiterentwickeln
- Spezifische Beratung (unter anderem bei Spezialanforderungen und eigene Kataloggestaltung der Kunden)

- Entwicklung und Durchführung von internen Schulungen und Schulungen für Kunden
- Einführung von neuen Vertriebssteammitgliedern
- Führung, Organisation und Entwicklung des Vertriebsteams gewährleisten
- Enge konstruktive Zusammenarbeit & Kommunikation mit den Abteilungen Lager & Geschäftsleitung
- Erstellung präziser Verkaufsberichte für die Geschäftsleitung

NEBENAUFGABEN:

- Stärken und Schwächen in der Verkaufsorganisation erkennen und Abläufe analysieren und optimieren in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und dem Lagerleiter
- Unterstützung bei der Entwicklung von Spezialanfertigungen (in Zusammenarbeit mit der R&D-Abteilung beim Mutterkonzern in Japan)
- Preisverhandlungen mit den Spediteuren
- Überwachung des Warenbestands der Außenlager
- Festlegung und Überwachung der Produktmindestbestände
- Unterstützung bei der Warenannahme / -expedition
- Unterstützung bei der Inventur

Ihr Profil

- Eine erfolgreiche abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder Hochschulstudium im Bereich Betriebswirtschaft oder Marketing
- Der Vertrieb ist ihre Leidenschaft und sie haben mindestens 5 Jahre fachspezifische Berufserfahrung im technischen Vertrieb (idealerweise in der Industrie)
- Sie besitzen gute Führungseigenschaften verbunden mit einschlägigen Erfahrungen
- Sie kommunizieren sicher und eloquent und überzeugen durch ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung sowie Verhandlungsgeschick
- Verhandlungssichere Deutsch-, Französisch-, - und Englischkenntnisse
- Redaktionelle Fähigkeiten in Deutsch, Französisch und Englisch
- Projektmanagementkenntnisse
- Sie sind ein gut organisierter Teamplayer mit analytischen Fähigkeiten
- Sie sind lösungsorientiert und selbstorganisiert
- Sie sind empathisch und fähig zu motivieren
- Sie sind flexibel und ggf. reisebereit
- Sie besitzen gute Anwenderkenntnisse in allen gängigen MS-Office Produkten
- Führerschein Klasse B

Unser Angebot

- Attraktives Vergütungspaket
- Schnelle Verantwortungsübernahme in einem wachsenden Unternehmen
- Junges dynamisches Team
- Kostenfreier Parkplatz
- Umfangreiches Schulungsangebot

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Anschreiben, vollständigem Lebenslauf, Abschlusszeugnissen, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin.

Kontakt: Frau Simone Steinmetz - simone@evolve360.lu - www.evolve360.lu

EVOLVE360 Sàrl - Coaching. Communication. HR Consulting.