



Im Kundenauftrag suchen wir einen

Vertriebsleiter (m/w) OCTG Stahlrohre für die Öl- und Gasindustrie

Unser Auftraggeber ist ein weltweit führender Hersteller von Stahlrohren. Mit einem sehr breitgefächerten Produktportfolio deckt das Unternehmen ein weites Spektrum der Bedürfnisse seiner Kunden ab. Seine Produkte finden dabei ihren Einsatz in einer Vielzahl von industriellen Anwendungen u.a. in der Energie-, Maschinenbau- und der Automobilindustrie. Der Arbeitsort befindet sich in Nordrhein Westfalen.

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für die Weiterentwicklung des Geschäftsbereiches OCTG mit den Schwerpunkten Produkt- und Marktentwicklung
- Entwicklung neuer Kunden und Aufbau von internationalen Netzwerken
- Analyse von Kundenbedürfnissen, Märkten und Trends, Bewertung von Umsatz- und Ergebnispotentialen
- Entwicklung und Umsetzung des globalen Marketing- und Vertriebsplans
- Vorbereitung und Durchführung der Preisverhandlungen mit Schlüsselkunden
- Führung und Motivation des Vertriebsteams

Ihre Qualifikation:

- Mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung im Vertrieb des OCTG-Geschäfts
- Kenntnisse über Kundenbedürfnisse und Trends innerhalb der Branche
- Hohe Kundenorientierung und ein überzeugendes, souveränes Auftreten, gepaart mit Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren
- Versiert im Umgang mit internationalen, komplexen Organisationen
- Reisebereitschaft sowohl national als auch international
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil

Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken sind für uns eine Selbstverständlichkeit.