

Unser Mandant, die Funkwerk AG, ist ein technologisch führender Anbieter von innovativen Lösungen für Mobilität und Infrastrukturen mit Standorten in Berlin, Bayern, Thüringen und Wien. Die größte Tochtergesellschaft, die Funkwerk Systems GmbH, entwickelt, produziert und vertreibt mit rund 250 Mitarbeitenden hochwertige Kommunikations-, Informations- und Sicherheitssysteme für den Bahn- und Transportsektor national wie international. Im Geschäftsbereich Zugfunkanlagen werden kundenspezifische Sprach- und Datenkommunikation über analoge und digitale Mobilfunknetze (GSM-R, LTE, 5G) auf der Schiene erzeugt, Cab-Radios, aber auch Funkmodule, Daten-, Handfunkgeräte. Im Zuge des erfolgreichen Wachstumskurses ist folgende Schlüsselposition qualifiziert und nachhaltig zu besetzen:

SELAESTUS
EXECUTIVE SEARCH

funkwerk)))
aktiengesellschaft

Leiter Vertrieb B2B / Sales Director / Head of Sales Mobilfunk / CSO (m/w/d)

ITK / Digitalisierung / Mobility / Security / Projektmanagement / Eisenbahn / IoT

Was Sie erwartet:

- Sie berichten direkt an den Geschäftsführer Vertrieb und Technik und führen 15 qualifizierte Mitarbeitende im Bid Management/ Contract Management/Projektmanagement.
- Sie tragen die volle Umsatzverantwortung für Ihre Produkte, übernehmen das operative und strategische Management des Competence Center Mobilfunk.
- Sie sorgen für ein weiterhin marktfähiges Produktportfolio (5G). Ihnen obliegt die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien der Mobilfunktechnik im B2B-Bereich in Europa und Asia Pacific.

Was Sie mitbringen:

- Sie haben erfolgreich ein kaufmännisches oder technisches Studium abgeschlossen.
- Sie besitzen profunde Berufs- und Führungserfahrung, bevorzugt aus der Bahnindustrie, dem Verkehrs-/Transportsektor, der ITK-Industrie, dem Fahrzeugbau, der Signal-, Sicherheits-, Funktechnik.
- Sie verfügen über nachweisliche Erfolge im B2B-Vertrieb, national und idealerweise auch international. Sie sind verhandlungsstark, treten verbindlich, souverän und interkulturell kompetent auf.
- Ihre Erfahrung im Projektmanagement ist profunde, im öffentlichen Ausschreibungsgeschäft sind Sie erfahren.
- Ihre Deutsch- und Englischkenntnisse sind verhandlungssicher. Sie sind erfahren im Umgang mit CRM-Systemen wie MS Dynamics. Es wird eine ca. 50%ige Reisetätigkeit erwartet. Home-Office-Regelungen werden individuell vereinbart.

Wenn Sie diese verantwortungsvolle Aufgabe reizt, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen – wir bürgen für absolute Diskretion – ausschließlich per E-Mail an bewerbung@selaestus.de, Selaestus Personal Management GmbH, Frau Dr. Regina Ruppert, Geschäftsführerin, Kurfürstendamm 105, 10711 Berlin. Erste telefonische Anfragen beantwortet Ihnen Herr Keseberg unter 030 – 30104530.

Ausführlichere Informationen finden Sie auf unserer Homepage oder via QR-Code.

