



Double digit growth!

Unsere Auftraggeberin, die FILTROX Gruppe (www.filtrox.com) mit Hauptsitz in St. Gallen, beschäftigt weltweit rund 300 Mitarbeitende. Das Unternehmen ist bekannt für Tiefenfiltration hochwertiger Flüssigkeiten in den Bereichen Food und Beverage, Gastronomie, Pharma, Biotechnologie, Chemie und Kosmetika. Hergestellt werden die Produkte an vier Standorten. Der weltumspannende Vertrieb erfolgt über acht Niederlassungen und lokale Distributoren. Das Unternehmen hat sich eine hervorragende Marktposition erarbeitet und verfolgt ehrgeizige Wachstumspläne. Die Region Europa wird vom Headquarter aus betreut. Wir sind exklusiv damit beauftragt, eine geeignete Person als

Head of Sales Central Europe (m/w)

zu rekrutieren. In dieser Rolle tragen Sie die gesamte P&L Verantwortung für die Region DACH, Belgien und Osteuropa. Gemeinsam mit Ihrem Team, bestehend aus Aussendienst und Customer Service sorgen Sie an vorderster Front für die Erreichung der anvisierten Umsatz- und Margenziele. Gleichzeitig agieren Sie als Key Account Manager für grössere Kunden, betreuen bestehende Vertriebspartner und generieren Neugeschäfte mit Fokus Osteuropa. Sie rapportieren direkt an den Chief Sales Officer am Standort St. Gallen.

Was SIE mitbringen

Sie sind ein Unternehmertyp und überzeugen durch Ihre Persönlichkeit, Ihren Einsatzwillen, Ihre Zielstrebigkeit und Ihre Führungsqualitäten. Wie die Aufgabe selbst, müssen Sie ein unkonventioneller, aber auch ehrgeiziger Typ sein: Sie sind weltoffen, robust, belastbar, intrinsisch motiviert und selbstständig. Wir erwarten keinen Hochschulabschluss, aber ein

technischer Hintergrund

aus den Bereichen Chemie/Physik/Biotech oder Lebensmitteltechnologie wäre ideal. Wir können uns aber auch jemanden mit einem betriebswirtschaftlichen Background und hohem technischen Verständnis vorstellen. Wichtig ist nachweisliche Sales Erfahrung im B2B-Bereich. Sie arbeiten strukturiert, zielorientiert, und ausdauernd. Sie sind gerne unterwegs (30 Prozent Ihrer Tätigkeit). Deutsch ist Ihre Muttersprache, in Englisch sind Sie verhandlungssicher. Gute IT-Kenntnisse runden Ihr Profil ab.

Was IHNEN geboten wird

Sie erhalten Freiraum für die Umsetzung der Ziele und somit die Chance etwas zu bewegen. Erwähnenswert sind die sehr guten Anstellungsbedingungen.

Trauen Sie es sich zu, das angepeilte "zweistellige Wachstum" zu realisieren? Dann freuen wir uns auf Ihre Online-Bewerbung auf www.humanrelations.ch oder per E-Mail an urs.eberle@humanrelations.ch.

HUMAN RELATIONS
Eberle HR Consulting
Rosenbergstrasse 62
CH-9000 St. Gallen
Telefon 071 250 31 30
www.humanrelations.ch