



DAS SIND WIR

Unter der Marke MEYLE entwickelt, produziert und vermarktet die MEYLE AG, ein Unternehmen der Wulf Gaertner Autoparts AG, hochwertige Ersatzteile für PKW, Transporter für den Freien Teilemarkt. Die Marke MEYLE umfasst die drei Produktlinien MEYLE ORIGINAL, MEYLE PD und MEYLE HD.

Die MEYLE AG hat ihren Stammsitz in Hamburg und ist in 120 Ländern aktiv. Neben dem hochmodernen Logistikzentrum in Hamburg verfügt das Unternehmen weltweit über Tochtergesellschaften und Produktionsstandorte. Derzeit arbeiten am Standort Hamburg rund 450 und weltweit rund 1.000 Mitarbeiter. Die MEYLE AG gehört nicht nur zu den erfolgreichsten Unternehmen der Branche, sondern auch zu den Top 100 Arbeitgebern im deutschen Mittelstand.

Werden Sie ein Teil von MEYLE und verstärken Sie unser Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Head of Sales MEAI

AN DIESEN SCHRAUBEN DREHEN SIE

- Sie übernehmen die Leitung und Weiterentwicklung des Vertriebsteams (Account Manager und Sales Representatives) in Hamburg sowie in der zugeordneten Region.
- Ihr Fokus liegt auf der Steigerung des Gesamtergebnisses und der Entwicklung der Verkaufsregion im Sinne der vorgegebenen Verkaufsstrategie.
- Sie übernehmen die Steuerung und Weiterentwicklung Ihrer Region mit dem Ziel, Umsatz-, Ergebnis- und Wachstumsziele nachhaltig zu erreichen.

- Ihre Aufgabe ist es, die globale Vertriebsstrategie in konkrete regionale Maßnahmen zu übersetzen und daraus klare Ziele für Account Manager und Sales Representatives abzuleiten.
- Sie fördern aktiv einen kulturellen Wandel und treiben diesen im eigenen Team voran.
- Sie steuern Ihre Region über ein konsequentes KPI-Monitoring und leiten daraus Maßnahmen ab.
- Darüber hinaus verantworten Sie die regionale Ressourcenplanung sowie die Budget- und Businessplanung.
- In enger Zusammenarbeit mit Produktmanagement und Marketing entwickeln Sie Markt- und Key-Account-Strategien.
- Sie stellen eine systematische Markt- und Kundenbearbeitung sicher, identifizieren neue Geschäftspotenziale und sichern bestehende Kundenbeziehungen nachhaltig ab.
- Auf Basis eines Attack Plans steuern Sie die regionale Businessplanung und stellen die Qualität sowie Umsetzung der Maßnahmen auf Account-Ebene durch Ihr Team sicher.
- Sie unterstützen aktiv bei Preis- und Konditionsverhandlungen sowie bei der Durchsetzung entsprechender Vereinbarungen im Rahmen von Kundenverträgen.
- Sie übernehmen die eigenständige Betreuung ausgewählter Schlüsselkunden, insbesondere im Rahmen von Jahres- und Strategiegelgesprächen.

DAS SOLLTEN SIE IM WERKZEUGKOFFER HABEN

- Sie bringen eine solide akademische oder kaufmännische Grundlage mit, idealerweise in Form eines abgeschlossenen betriebswirtschaftlichen Studiums oder einer vergleichbaren kaufmännischen Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung.
- Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb oder Account Management, vorzugsweise im Umfeld erklärungsbedürftiger bzw. technischer Produkte. Erfahrung in internationalen Vertriebsregionen wie Middle East, Afrika oder Indien ist dabei von Vorteil.
- Sie haben bereits umfassende Führungserfahrung gesammelt und überzeugen durch Ihre Fähigkeit, Mitarbeitende gezielt weiterzuentwickeln und Teams erfolgreich zu steuern.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir voraus; weitere Fremdsprachenkenntnisse wären von Vorteil.
- Persönlich zeichnen Sie sich durch unternehmerisches Denken und Handeln sowie eine ausgeprägte analytische und konzeptionelle Arbeitsweise aus. Sie verstehen es, komplexe Zusammenhänge ganzheitlich zu betrachten und in umsetzbare Maßnahmen zu überführen.
- Als gestandene Führungspersönlichkeit treten Sie souverän auf, bringen Durchsetzungsstärke mit und haben idealerweise bereits Erfahrung im Change Management gesammelt. Gleichzeitig überzeugen Sie durch Ihre Kommunikationsstärke, Begeisterungsfähigkeit und ein hohes Maß an Empathie im Umgang mit Kunden und Mitarbeitenden.

DAS MACHT UNS AUS

Als inhabergeführtes familiäres Unternehmen des Mittelstands verbinden wir Innovation und Tradition. Gleichzeitig leben wir Werte wie Mitarbeiterorientierung, Vertrauen und Interkulturalität. Vielfalt gehört zu uns wie der Regen zu Hamburg: für uns zählt der Mensch. Gemeinsam arbeiten wir für eine nachhaltige Welt der Mobilität. Abgerundet wird unser Portfolio u.a. durch viel Freiraum für Eigeninitiative, flexible Arbeitszeiten, umfangreiche Angebote zur mobilen Arbeit und unser Betriebsrestaurant sowie umfassende Sozialleistungen, die sich [hier](#) finden.

KONTAKT

Finden Sie sich hier wieder? Dann fragen Sie gerne nach Details bei Frau Katja Frießlich oder bewerben Sie sich direkt unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Wir freuen uns von Ihnen zu hören!

MEYLE AG Personalabteilung
Katja Frießlich
Merkurring 111, 22143 Hamburg
Tel. + 49 40 67506 7207
www.meyle.com

[Jetzt Bewerben](#)

MEYLE.COM