

Die REDUR GmbH & Co. KG, mit ca. 200 Mitarbeitenden, ist eine Tochter des Schweizer Technologieunternehmens PHOENIX MECANO AG mit Sitz in Stein am Rhein. Wir sind ein international tätiger, mittelständischer Hersteller von elektrotechnischen Komponenten für die Niederspannung. Mit Stromwandlern, Trafos und Drosseln der Marken REDUR und ISMET leisten wir einen großen Beitrag zur Energiewende in Europa und bieten zukunftssichere Arbeitsplätze.



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir **ab sofort** einen

## **Vertriebsbereichsleiter Stromwandler (m/w/d)**

**REDUR GmbH & Co. KG**

Tel. +49 2428 90537-0  
www.redur.de | www.ismet.de  
www.phoenix-mecano.com

### **Dein Aufgabenbereich:**

- Leitung des Vertriebes für den Produktbereich Stromwandler
- Betreuung von wichtigen Key Accounts
- Gewährleistung einer engen Kundenbindung während des gesamten Vertriebsprozesses
- Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung von Aktionsplänen in enger Abstimmung mit dem Marketing
- Systematische Marktanalyse und -entwicklung in den einzelnen Regionen in enger Zusammenarbeit mit den lokalen Vertriebskanälen
- Entwicklung von produktbezogenen strategischen Roadmaps für die Vertriebsregionen
- Bereichsübergreifende Abstimmung der Absatzplanung, insbesondere mit Supply Chain und der Produktion
- Stringentes Steuern und Controlling der Projekte, verbunden mit der Entwicklung und Überwachung von KPI's

**Kontaktperson**  
Rita Nerstheimer  
Personalwesen

**Art der Position**  
Vollzeit

**Standort**  
52382 Niederzier

### **Dein Profil:**

- Ausbildung: Abgeschlossenes Studium Elektrotechnik, Maschinenbau, Verfahrenstechnik oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Vertriebs- und Projekterfahrung in einer vergleichbaren Verantwortung in einem international agierenden Unternehmen mit modernen Strukturen und Prozessen
- Strategisches und unternehmerisches Denken und Handeln
- Erfahrung mit einem mehrstufigen, internationalen Distributionskanal und erklärungs-, wartungs- und supportbedürftigen Produktumfeld idealerweise im Schaltschrankbau
- (Erste) Erfahrung in der fachlichen Führung hochqualifizierter Regional Sales Manager sowie praxiserprobtes Know-how in der Steuerung eines globalen Distributoren-, Händlernetzwerkes
- Belastbares technisches und kaufmännisches Know-how; fundiertes Verständnis der relevanten Geschäftsprozesse, insbesondere in der Geschäftsanbahnung und Angebotsphase
- Souveränes Auftreten, exzellente Kommunikationsfähigkeiten, hohes Verhandlungsgeschick, Teamfähigkeit, Pragmatismus, Umsetzungsstärke
- Konzeptionelle und analytische Fähigkeiten, Organisationstalent, proaktiv, systematisch
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, weltweite Reisebereitschaft

### **Wir bieten Dir:**

- Eine interessante und vielseitige Aufgabe in einem motivierten Team mit schnellen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien
- Einarbeitung und Förderung, technisches Training sowie Ausbildung zur Erfüllung der Anforderungen
- Attraktive und Leistungsgerechte Vergütung
- Kurze Entscheidungswege, ein wertschätzendes Miteinander, flache Hierarchien, moderne Strukturen und Prozesse
- Sehr gute Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeiten und 30 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge und weitere Sozialleistungen, aktives Gesundheitsmanagement und mobiles Arbeiten

Interesse? Dann kontaktiere uns und sende Deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

E-Mail: [bewerbung@redur.de](mailto:bewerbung@redur.de)

**STELLENAUSSCHREIBUNG**