



Institute for International Product Safety GmbH

Mit Kompetenz und Erfahrung bieten wir unseren internationalen Kunden ein breites Spektrum von Prüf- und Messleistungen in den Bereichen Elektrotechnik, Elektronik und Umwelt.

Ob Werkstoffprüfungen, Simulationen von Umweltbeanspruchungen oder Kurzschluss- und Störlichtbogenprüfungen mit Strömen bis zu 300.000 Ampere – mit modernster rechnergestützter Mess- und Analysetechnik führen wir Prüfungen und Versuche nach nationalen und internationalen Normen durch



Für unseren Standort in Bonn suchen wir einen:

Sales & Commercial Manager (w/m)

Vollzeit / Unbefristet

Ihre Aufgaben:

- Leitung des Vertriebs und der kaufmännischen Funktion für das Prüflabor. Sie sind Teil des Führungsteams und berichten direkt an den Geschäftsführer des Prüflabors
- Verantwortlichkeit für die Steigerung des Umsatzes / Gewinns in der Region EMEA in Koordination mit dem gesamten Führungsteam
- Verantwortlich für die Förderung und Aufrechterhaltung der wirtschaftlichen Stabilität von I²PS mit seinem geplanten Wachstum durch aktives Management und Entwicklung von soliden Geschäftsbeziehungen sowie Einhaltung des Budgets
- Führung und Entwicklung des Vertriebsteams
- Verantwortlich für das Controlling der Vertriebsaktivitäten und Optimierung der Vertriebsprozesse
- Identifizierung neuer Marktchancen und Entwicklung und Pflege von Marktkenntnissen im Bereich der Prüfung und Zertifizierung
- Verantwortlich für kommerzielle Strategien und deren Umsetzung und Durchführung
- Zusammenarbeit mit externen Partnern (z. B. Zertifizierungsstellen, Buchhaltungs- und Steuer-gesellschaften, Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern)
- Entwicklung und Implementierung nachhaltiger Beziehungen zu Unterauftragnehmern und Ansprech-partner für externe und interne Stakeholder

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik oder der Wirtschaftswissenschaften (Dipl. Ing. oder Master)
- Nachgewiesene Erfahrung (5 + Jahre) im Vertrieb
- Nachgewiesene Erfahrung und Verantwortung in kaufmännischen Aspekten und / oder Controlling
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Erreichung von Geschäftserfolg als Verkaufsleiter und bei der Entwicklung und Führung von hoch engagierten Teams
- Erfahrung in der Definition und erfolgreichen Umsetzung von Sales- und Go-to-Market-Strategien
- Erfahrung im Bereich von Prüfung und / oder Zertifizierung ist wünschenswert
- Kenntnis der Marktteilnehmer, Berater, Endnutzer, Behörden, Zertifizierungsstellen und Kunden; Verbindungen in mindestens einem wichtigen EMEA-Markt im Bereich der Prüfung und / oder Zertifizierung ist wünschenswert
- Fähigkeit, die Entscheidungsfindung wichtiger Stakeholder zu beeinflussen
- Fähigkeit, mehrere Projekte gleichzeitig auszuführen und Projekte mit engen Fristen in einer internationalen Umgebung abzuschließen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Starke Kommunikationsfähigkeiten mit nachgewiesener Exekutivpräsenz
- Sicheres und kundenorientiertes Auftreten (intern und extern)
- Eigeninitiative, hohe Flexibilität und Belastbarkeit
- Bereitschaft, regelmäßig, auch international zu reisen

Haben Sie Lust, unser erfolgreiches Team zu verstärken? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins.

Ihr Ansprechpartner:

Martina Grimm
HR Business Partner
Telefon: +49 228 602-2139
E-Mail: personal@i2ps.de