

Werde ein Teammitglied. Werde ein Experte. Werde ein Hanfwolf.

Bei HANFWOLF erwartet dich ein Umfeld, in dem Verantwortung, Teamgeist und Fortschritt zählen. Über 80 Mitarbeitende an drei Standorten arbeiten täglich an Lösungen in den Bereichen Seile, Hebetechnik, Folien und Verpackung. Als Familienunternehmen mit über 130 Jahren Erfahrung verbinden wir Tradition mit Innovation – in einer offenen, wertschätzenden Arbeitsatmosphäre.

Verlässlichkeit, Menschlichkeit und Zukunftsorientierung sind dabei zentrale Werte. Werde Teil von HANFWOLF – wo Qualität, Vertrauen und Zusammenarbeit großgeschrieben werden.

Wir suchen ab sofort, in Vollzeit (am Standort Bielefeld – Präsenz & Remote), einen:

Vertriebsleiter (m/w/d) Seil- und Hebetechnik

Deine Aufgaben:

- Du gestaltest den Aufbau einer leistungsstarken Vertriebsorganisation, definierst Strukturen, Rollen und Gebietsaufteilungen und entwickelst dein Team im Innen- und Außendienst kontinuierlich weiter
- Du entwickelst und setzt die Vertriebsstrategie für den Bereich Seil- und Hebetechnik um – mit klarer Ausrichtung auf Zielkunden, Marktsegmente und Cross-Selling-Potenziale
- Du trägst die Verantwortung für Umsatz, Deckungsbeitrag und Budget deines Bereichs, einschließlich der Erstellung und Pflege von Kalkulationen und Preislisten, und berichtest regelmäßig an die Geschäftsleitung
- Du beobachtest Markt- und Wettbewerbsentwicklungen, analysierst Kennzahlen und leitest daraus fundierte Prognosen ab
- Du gewinnst neue Kunden, betreust Key Accounts persönlich und arbeitest eng mit Einkauf, Produktmanagement, Technik und Marketing zusammen, um kundenorientierte Lösungen zu realisieren
- Du stellst sicher, dass unsere Produkte den technischen und sicherheitsrelevanten Anforderungen (z.B. DGUV, DIN EN) entsprechen, und unterstützt bei Produktschulungen sowie der Weiterentwicklung des Sortiments
- Du wirkst bei der Auswahl neuer Produkte und Lieferanten mit und bringst dein technisches Verständnis aktiv in Entwicklungs- und Beschaffungsentscheidungen ein
- Du entwickelst unsere Vertriebsprozesse, Tools und Strukturen kontinuierlich weiter und treibst die Digitalisierung und Standardisierung im Angebots- und Auftragswesen voran, um Effizienz und Kundenzufriedenheit nachhaltig zu steigern

Das bringst du mit:

- Du hast ein abgeschlossenes technisches oder wirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Zusatzqualifikation
- Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung im technischen B2B-Vertrieb mit Produkten aus dem Bereich der Seil- und Hebetechnik
- Du bringst ein ausgeprägtes technisches Verständnis sowie ein stark analytisches und strategisches Denkvermögen mit
- Du hast Erfahrung im Aufbau, in der Führung und Steuerung von Vertriebsstrukturen – insbesondere in der Leitung von Innen- und Außendienstteams
- Du arbeitest kennzahlenorientiert (KPI) und triffst Entscheidungen auf Basis fundierter Analysen
- Du kommunizierst klar, verbindlich und durchsetzungsstark – sowohl intern als auch in Verhandlungssituationen mit Kunden und Partnern
- Du hast Erfahrung darin, Teams sicher durch Veränderungsprozesse zu begleiten und überzeugst durch Teamgeist, Führungskraft und Veränderungsbereitschaft

HANFWOLF

WIR BEWEGEN DIE INDUSTRIE

- Du arbeitest routiniert mit ERP-Systemen (z. B. Business Central) und den gängigen MS-Office-Anwendungen

Das bieten wir:

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis mit einer leistungsgerechten Vergütung
- 30 Tage Urlaub – für echte Erholung und ausreichend Ausgleich
- Eine zentrale Rolle in einem dynamischen, wachsenden Unternehmen
- Flexible Arbeitszeiten und eine offene Unternehmenskultur, die Eigeninitiative und Kreativität fördert
- Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung, z. B. durch Schulungen, Seminare oder Fachmessen
- Lease dir dein (E-)Bike mit JobRad – bequem über uns und steuerlich gefördert
- Unterstützung bei vermögenswirksamen Leistungen und betrieblichen Altersvorsorge – wir denken mit an deine Zukunft

Wir freuen uns über deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins sowie deiner Gehaltsvorstellung an karriere@hanfwolf.de

