

https://hsm.systems/job/__trashed-2-2__trashed-2/

Leiter Vertrieb (m/w/d) - Maschinenbau | Key Accounts | Wachstum

Beschreibung

Du bist kein Verwalter, sondern ein Gestalter? Du willst Vertriebsstrategien nicht nur planen, sondern auch selbst am Kunden vorleben? Du hast Lust, mit Top-Playern wie Linde, STILL, Toyota, John Deere, Claas oder SDF zu arbeiten – und gleichzeitig neue Märkte zu entwickeln? Dann bist du bei uns richtig.

Die HSM Präzisionsteile & Sicherheitssysteme GmbH ist ein wachstumsstarker Maschinenbauer im Raum Ingolstadt. Wir entwickeln sicherheitsrelevante Bauteile und Systemlösungen für Flurförderzeuge und Landmaschinen – mit über 50 internationalen Patenten und Kunden weltweit.

Zur Verstärkung unseres Führungsteams suchen wir ab sofort einen unternehmerisch denkenden

Leiter Vertrieb (m/w/d) - Maschinenbau | Key Accounts | Wachstum

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben Deine Mission

- Du übernimmst die Verantwortung für unseren gesamten Vertrieb (Innen- & Außendienst) – strategisch und operativ.
- Du bist Treiber unserer Wachstumsstrategie: Ausbau bestehender Key Accounts + Erschließen neuer Kundensegmente.
- Du gestaltest einen leistungsstarken Sales-Funnel und führst moderne Methoden wie CRM-Logik, KPI-basierte Steuerung und KI-Tools im Vertrieb ein.
- Du entwickelst dein Team fachlich und persönlich weiter Empowerment statt Mikromanagement.
- Du bist nah am Kunden und repräsentierst HSM nach außen auch auf Augenhöhe mit Technik & Geschäftsführung im Unternehmen.

Qualifikationen / Anforderungen Was uns wichtig ist

Wir suchen keinen klassischen Vertriebsmanager – wir suchen einen Machertyp, der Verantwortung übernimmt und Freiräume nutzt. Im Idealfall bringst du mit:

- Mehrjährige Vertriebserfahrung im B2B gerne Maschinenbau, Automotive, Metallverarbeitung oder Komponentenfertigung.
- Erfahrung im Umgang mit OEMs oder Tier-1-Kunden.
- Führungskompetenz und Hands-on-Mentalität.
- Unternehmerisches Denken du kannst Chancen erkennen und skalierbare Strukturen schaffen.
- Begeisterung für moderne Vertriebsarbeit (Sales-Funnel, CRM, digitale Tools, KI).
- Sehr gute Deutschkenntnisse und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift (zwingend erforderlich).

Arbeitgeber

HSM Präzisionsteile Sicherheitssysteme GmbH

&

Arbeitspensum

Full-time

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Arbeitsort

Im Gewerbegebiet 8, 85119 Ernsgaden, Bayern, Deutschland

Leistungen der Anstellung

- Eine spannende Aufgabe in einem wachsenden mittelständischen Unternehmen mit einer klaren Mission.
- Die Möglichkeit, mit Deinen kreativen Ideen direkt zum Unternehmenserfolg beizutragen.
- Ein kollegiales Team und kurze Entscheidungswege.
- Minijob-Basis mit flexiblen Arbeitszeiten.
- Betriebliche Altersvorsorge und Corporate Benefits.

Warum HSM?

Weil du bei uns gestalten kannst – kein Konzern, keine endlosen Abstimmungsebenen. Bei uns zählen gute Ideen mehr als Titel.

Dich erwartet:

- Sehr großer Gestaltungsspielraum und echte Eigenverantwortung
- Kurze Entscheidungswege und direkter Draht zur Geschäftsführung
- Innovatives, wachsendes Unternehmen mit starken Produkten
- Langfristige Perspektive und Entwicklungsmöglichkeit bis in die Geschäftsleitung
- Moderne Arbeitsmittel & Raum für neue Vertriebsansätze
- Attraktives Paket inkl. betrieblicher Altersvorsorge & Weiterbildung
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung

Kontakte

Bereit, Vertrieb neu zu denken?

Dann sollten wir reden. Schick uns deine Unterlagen oder kontaktiere uns direkt für ein erstes Gespräch.

Kontakt:

HSM Präzisionsteile & Sicherheitssysteme GmbH Im Gewerbegebiet 8, 85119 Ernsgaden Ansprechpartnerin: Frau Sauermann

[Plewerbung@hsm.systems]