

[https://hsm.systems/job/\\_\\_trashed-2-2\\_\\_trashed-2\\_\\_trashed/](https://hsm.systems/job/__trashed-2-2__trashed-2__trashed/)

## 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, Ernsgraben, Bayern, Deutschland

## **Leistungen der Anstellung**

### **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

 [bewerbung@hsm.systems](mailto:bewerbung@hsm.systems)