Für einen im In- und Ausland tätigen Betreiber von Anlagen zur thermischen Abfall- und Klärschlammbehandlung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Teamleiter Kommunalvertrieb (m/w/d) (Abfallwirtschaftsbetriebe und Kläranlagen)

Gesucht wird ein engagierter Vertriebsprofi (m/w/d) aus der Entsorgungsbranche mit Erfahrung im kommunalen Sektor, sehr guten strategischen Fähigkeiten und Führungskompetenz. Der Fokus der Aufgabe liegt im Ausbau der Kundenbeziehungen im Inland.

Ihre Aufgaben:

- Aufbau neuer und Betreuung bestehender Kundenbeziehungen zu kommunalen Abfallwirtschaftsbetrieben und Kläranlagen, Landkreisen und politischen Entscheidern
- Beobachtung von europaweiten Ausschreibungen nach VOL
- Marktbeobachtung und Durchführung von Wettbewerbsanalysen
- Mitwirkung in Fachverbänden und -gremien
- Überwachung der gesetzlichen Bestimmungen
- Mitwirkung an strategischen Projekten
- Vertragsabwicklung und Überwachung
- Erstellung von Monatsberichten und Geschäftsführungsunterlagen
- Mitwirkung bei der Budgeterstellung
- Führung eines Teams von 6 Mitarbeiter/innen mit disziplinarischer Verantwortung
- Strategische Weiterentwicklung des Teams Kommunalvertrieb

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Entsorgungsbranchenerfahrung und Vertriebspraxis, idealerweise im kommunalen Umfeld
- Fundierte Kenntnisse im Vergaberecht und Erfahrung in der Bearbeitung von Ausschreibungen
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und Erfahrung in der Marktbeobachtung, Wettbewerbsanalyse und Entwicklung von Vertriebsstrategien
- Führungserfahrung und die Fähigkeiten, ein Team zu motivieren und weiterzuentwickeln
- Hohe Kommunikationskompetenz und Verhandlungsstärke
- Strategisches Denken, ergebnis- und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit MS Office und SAP
- Hohe Reisebereitschaft und Flexibilität

Das erwartet Sie:

- Eine unbefristete Anstellung in einem zukunftsorientierten, der Nachhaltigkeit verpflichteten Unternehmen
- Ein gut eingespieltes, engagiertes und motiviertes Team
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Ein attraktives Gehaltspaket mit zusätzlichen Sozialleistungen und Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- 33 Tage Urlaub, die Möglichkeit zu mobilem Arbeiten, betriebliche Unfallversicherung und Altersvorsorge

Wenn Sie sich in dieser anspruchsvollen Aufgabe wiederfinden, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. Absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist sowohl für uns als auch für unseren Auftraggeber selbstverständlich.

Ihr Ansprechpartner: Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de