



Wir zählen zu den Top 50 innovativsten Mittelständlern in Deutschland, findet die Wirtschaftswoche (47/2016). Und zu den Top 1.000 nationalen Arbeitgebern, findet FOCUS BUSINESS (01/2018). Wunderschöne Aufzüge bauen wir auch noch, finden wir! Und zuletzt die Jury des Red Dot Design Award.

Mit einem Umsatz von über 83 Mio. Euro, mehr als 1.200 bundesweiten Neubau- und Modernisierungsprojekten sowie 20.000 Aufzügen im Service sind wir einer der Top-Player im deutschen Aufzugmarkt!

Um unsere anspruchsvollen Wachstumsziele zu erreichen, suchen wir Sie als

## Chief Sales Officer / CSO (m/w/d)

Als Mitglied der Geschäftsleitung sind Sie gemeinsam mit unseren geschäftsführenden Gesellschaftern sowie drei weiteren Geschäftsleitungsmitgliedern (Kaufmännische Leitung, Leitung Montage und Leitung Produkttechnologie) für unsere gesamtheitliche Unternehmensstrategie und deren Umsetzung im Geschäftsbereich Vertrieb Service (Wartung, Modernisierung, Dienstleistungen) und Neuaufzüge verantwortlich.

### Ihr Geschäftsbereich umfasst dabei folgende Schwerpunkte:

- Gesamtverantwortung für den Vertrieb unserer Service- und Neuaufzug-Produkte im Kontext der Unternehmensstrategie
- Aufbau einer wachstumsorientierten Vertriebsstrategie durch Erschließung neuer Geschäftsfelder im Service- und Neuaufzuggeschäft
- Konsequente Ausweitung unserer Geschäftsaktivitäten ins europäische Ausland
- Aufbau und Führung einer strategiekonformen, nationalen und internationalen Vertriebsorganisation
- Budget- und kennzahlenorientierte Führung des Geschäftsbereichs unter Wachstums- und Effizienzkriterien
- Enge Kooperation mit dem Produktmanagement und Marketing zur kontinuierlichen Erfassung von Marktanforderungen und Technologietrends und der daraus abgeleiteten, systematischen Entwicklung und Vermarktung von innovativen Produkten

### Ihr Profil

Als gestandene Führungspersönlichkeit sind Sie versiert in der Organisation und Führung von Vertriebsseinheiten in größeren Aufzugsunternehmen und verfügen idealerweise über folgende Qualifikation:

- Abgeschlossenes, dem Anforderungsprofil entsprechendes Studium
- Mehr als fünfjährige Führungsverantwortung in vergleichbarer Funktion in einem Unternehmen der Aufzugbranche
- Nachweislicher Erfolg im Aufbau oder der Reorganisation von Prozessen und Strukturen, idealerweise im internationalen Kontext
- Erfahrung mit vertriebsunterstützenden IT-Systemen (CRM, ERP, etc.)
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift

### Haben wir Sie überzeugt?

Wir würden uns freuen, Sie kennen zu lernen. Gerne stehen wir Ihnen auch vorab für Ihre Fragen zur Verfügung.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin an unsere Personalleiterin Frau Dr. Doreen Krüger: [doreen.krueger@osma-aufzuege.de](mailto:doreen.krueger@osma-aufzuege.de).