

Senior Director (m/w/d) Global Sales Development

Gesellschaft
JH AG

Geschäftsbereich
Vertrieb

Standort
Hamburg & anteiliges Home-Office

Beginn
ab sofort

Wochenstunden
40 Std.

Vertragsart
Vollzeit

BEWERBEN

Mehr mit dir – Gestalte mit uns die Zukunft der Intralogistik! Seit 1953 entwickeln wir bei Jungheinrich smarte und nachhaltige Lösungen für den weltweiten Materialfluss - von intelligenten Fahrzeugen bis hin zu vollautomatisierten Systemen. Heute sind wir über 21.000 Kolleg*innen weltweit, vereint durch die Überzeugung, dass wir gemeinsam mehr bewegen können.

Deine Aufgaben

- Übernehme die Verantwortung für die globale Priorisierung von Markt- und Produktchancen und setze klare Schwerpunkte für die zukünftige Geschäftsentwicklung
- Bündele Erkenntnisse aus Marktanalysen und regionalem Feedback, schaffe dadurch globale Transparenz und leite klare Prioritäten ab
- Konzipiere und entwickle Multi-Channel-Go-to-Market-Ansätze für direkte und indirekte

Vertriebskanäle kontinuierlich weiter und stelle durch geeignete Methoden, Playbooks und Tools sicher, dass die Regionen diese erfolgreich umsetzen können

- Treibe ausgewählte globale Wachstumsinitiativen aktiv voran und steuere diese, beispielsweise Markteintritte, die Erschließung neuer vertikaler Märkte sowie strategische Wachstumsprogramme
- Etabliere klare Strukturen und Verantwortlichkeiten, implementiere eine wirksame Governance und stelle eine effektive Zusammenarbeit auf globaler und regionaler Ebene sicher
- Baue als Führungskraft ein leistungsstarkes Team als globales Kompetenzzentrum auf und entwickle dieses kontinuierlich weiter

Dein Profil

- Abgeschlossenes Hochschulstudium der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens oder einer vergleichbaren Fachrichtung, idealerweise mit Schwerpunkt Logistik oder internationaler Handel
- Nachweisbare internationale Erfahrung in einer Führungsposition im strategischen Vertrieb oder Business Development, idealerweise in Matrixorganisationen
- Nachweisbare Erfolge bei der Erschließung neuer Märkte und der Einführung neuer Produkte zur Steigerung des Geschäftswachstums
- Erfahrung in der Führung funktionsübergreifender und interkultureller Teams mit nachweisbaren Geschäftserfolgen
- Fundiertes Verständnis von B2B-Marktdynamiken, Kundenbedürfnissen und Wettbewerbslandschaften
- Umfassende Kenntnisse in Marktanalyse, Segmentierung und der Entwicklung von Go-to-Market-Ansätzen, einschließlich der Nutzung interner und externer Datenquellen
- Ausgeprägte interkulturelle Kompetenz und souveränes Stakeholder-Management bis auf Executive-Ebene, gepaart mit einer analytischen und ergebnisorientierten Arbeitsweise

Deine Vorteile


30 Tage Urlaub


Attraktive Vergütung


Betriebsrestaurant und Barista Bar


Dienstwagen


Spannende Aufgaben

Deine Zusatz-Infos



Dein Einsatzbereich
Von unserer hochmodernen und international ausgerichteten Unternehmenszentrale in Hamburg Wandsbek aus treiben wir den gemeinsamen Wachstumskurs voran und gestalten unseren stetigen Wandel.



Über Jungheinrich
Wir zählen zu den weltweit führenden Unternehmen der Intralogistik mit einem einzigartigen Produktportfolio: vom konventionellen Flurförderzeug bis hin zu vollautomatisierten Lösungen.



Kontakt
Alexander Laubisch
Telefon
www.jungheinrich.com/karriere

BEWERBEN