

ALS INNOVATIONSTREIBER BIETET LUKAS WELTWEIT  
LEISTUNGSSTARKE WERKZEUGLÖSUNGEN – UND DAS ALS  
FAMILIENUNTERNEHMEN SEIT ÜBER 85 JAHREN!

## SALES TEAM LEAD M/W/D GERMANY SOUTH / AT / CH

LUKAS-ERZETT ist ein international führender Hersteller von Werkzeug- und Systemlösungen für die industrielle Bearbeitung. Wir stehen für hochwertige Technologien in den Bereichen Fräsen, Schleifen, Polieren und Trennen „Made in Germany“ und weltweit im Einsatz.

Unsere Produkte kommen in anspruchsvollen Branchen wie Maschinenbau, Automobilindustrie, Medizintechnik sowie Luft- und Raumfahrt zum Einsatz.

Führungskräfte bei LUKAS treiben Veränderungen voran, entwickeln Teams weiter und sichern unseren hohen Anspruch an Qualität, Performance und Zukunftsfähigkeit.

### IHRE AUFGABEN:

- Strategische und operative Gesamtverantwortung für die Vertriebsaktivitäten in der Region DACH inkl. Entwicklung und Umsetzung einer nachhaltigen Vertriebsstrategie
- Führung, Entwicklung und Steuerung des 9-köpfigen Vertriebsteams (Innen- und Außendienst) Region Deutschland Süd, Österreich und Schweiz sowie aktive Weiterentwicklung der Vertriebsstruktur in einer Wachstumsphase
- Ausbau der Marktposition und Wachstum durch Key Account Management sowie neue Geschäftsfelder und Vertriebskanäle
- Verantwortung für Umsatz-, Ergebnis- und Budgetziele sowie Steuerung komplexer Vertrags- und Preisverhandlungen mit strategisch wichtigen Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement, Geschäftsführung, Teamleiter Vertrieb anderer Regionen und Repräsentation des Unternehmens auf Messen und bei Partnern

### IHR PROFIL:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation sowie mehrjährige Vertriebserfahrung, auch in leitender Funktion
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, im Erreichen ambitionierter Umsatzziele und im Vertrieb erklärungsbedürftiger, idealerweise industrieller Produkte
- Erfahrung im Werkzeugbereich, idealerweise in der Schleifmittelindustrie
- Ausgeprägte Führungskompetenz kombiniert mit starker analytischer und strategischer Denkweise sowie unternehmerischem Handeln
- Kommunikations- und verhandlungsstark auf Top-Management-Ebene, hohe Kunden- und Marktorientierung sowie professionelle Präsentationsfähigkeit
- Sicherer Umgang mit ERP-/CRM-Systemen, sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie hohe Reisebereitschaft

### WAS WIR BIETEN:

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselposition mit direktem Einfluss und großem Gestaltungsspielraum bei der strategischen und operativen Entwicklung unseres Unternehmens
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und kurze Entscheidungswege
- Attraktives Vergütungspaket mit erfolgsabhängigen Komponenten
- Zuschüsse zur vermögenswirksamen Leistung und betrieblichen Altersvorsorge
- 30 Tage Urlaub pro Jahr sowie flexible Arbeitsgestaltung mit bis zu 1 Tag Homeoffice pro Woche
- Subventionierte Kantine am Standort
- Mitarbeiterrabatte bei ausgewählten Top-Marken
- zusätzliches Fahrgeld und E-Bike-Leasing
- betriebliche Veranstaltungen sowie Betriebsfeste
- Großtagespflege ab voraussichtlich Sommer 2026

Bei Fragen zur Stelle steht Ihnen Sarah Bittner  
gerne zur Verfügung.  
bewerbung@lukas-erzett.de • Fon +49 2263 84-431

NEXT LEVEL SOLUTIONS.

