

HAELOK® AG ist ein global führendes Unternehmen für hochleistungsfähige Stahl-Pressfittings, die speziell für anspruchsvolle Anwendungen in Fernwärme, Industrie, Öl & Gas und weiteren Bereichen entwickelt wurden. Mit Sitz in Schlieren, Schweiz, bieten wir innovative, zuverlässige und kosteneffiziente Lösungen, die den hohen Erwartungen unserer Kunden gerecht werden. Mit einem starken Fokus auf Qualität und Ingenieurskunst setzen wir neue Massstäbe in der Sicherheit und Nachhaltigkeit von Rohrleitungssystemen.

**Wir suchen einen erfahrenen und ergebnisorientierten Person als**

**Vertriebsleiter (Head of Sales) (m/w/d)** der die Leidenschaft für industrielle Innovation mit exzellenter Vertriebsführung kombiniert. Diese Position bietet eine einmalige Chance, die Vertriebsstrategie eines Marktführers zu prägen und ein dynamisches Team zu aussergewöhnlichen Ergebnissen zu führen.

**Als Vertriebsleiter übernehmen Sie folgende Verantwortlichkeiten:**

- Direkte Berichtslinie zum CEO und Mitglied des Führungsteams, mit Verantwortung für die strategische Steuerung der Vertriebsaktivitäten.
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie von HAELOK AG, mit dem Ziel, nachhaltiges Wachstum in unseren Kernmärkten (Fernwärme, Industrie, Öl & Gas) zu erzielen.
- Aktive Führung und Coaching des Vertriebsteams, um die Vertriebsperformance zu optimieren. Sie sind ein echter Player-Coach, der nicht nur führt, sondern auch vorlebt und Ergebnisse demonstriert.
- Implementierung und Optimierung von Vertriebs-Cadences und CRM-Prozessen, um eine hohe Effizienz, klare Zielverfolgung und transparente Ergebnisse zu gewährleisten. Sie setzen Standards für das Pipeline-Management und sorgen für eine konsequente Nutzung der CRM-Tools durch das Team.
- Sicherstellung der Zielerreichung: Sie treiben das Team an, Verkaufsquoten zu erfüllen und zu übertreffen, indem Sie gezieltes Coaching, Schulungen und strategische Orientierung bieten.
- Aufbau und Pflege starker Beziehungen zu Schlüssellkunden und Vertriebspartnern, während Sie aktiv die Gewinnung neuer Kunden und die Expansion in neue Märkte vorantreiben.
- Analyse von Markttrends, Kundenbedürfnissen und Wettbewerbsstrategien, um Wachstumschancen frühzeitig zu erkennen und optimal zu nutzen.
- Zusammenarbeit mit internen Teams (Engineering, Marketing, Operations) zur synchronen Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten mit Produktinnovationen und Kundenanforderungen.
- Effektives Management der Vertriebskanäle: Sie entwickeln die Leistungsfähigkeit direkter und indirekter Vertriebswege und stellen sicher, dass Distributoren und Partner optimal an den strategischen Zielen ausgerichtet sind.
- Repräsentation von HAELOK AG auf wichtigen Branchenveranstaltungen, Messen und Kundenmeetings, um die Marke zu stärken und Marktchancen zu maximieren.
- Die Position erfordert eine Präsenz von mindestens vier Tagen pro Woche an unserem Standort in Schlieren bei Zürich, einschliesslich Kundenbesuchen in der Schweiz.

## Ihr Profil

Sie verfügen über mindestens vier Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb von industriellen Produkten mit hoher technischer Komplexität und anspruchsvollen Anwendungsfällen, idealerweise in den Bereichen Fernwärme, Industrieanlagen oder Öl & Gas. Erfahrung im Vertrieb von Stahl-Pressfittings oder vergleichbaren technischen Komponenten ist von Vorteil.

Mit nachweisbaren Erfolgen in der Führung und Transformation von Vertriebsteams verstehen Sie es, Ihr Team zu coachen und zu Höchstleistungen zu motivieren. Sie bringen fundierte Kenntnisse in der Steuerung von Vertriebsprozessen mit und nutzen CRM-Tools gezielt, um Transparenz, Effizienz und nachhaltiges Wachstum sicherzustellen.

Ihre ausgezeichneten Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten ermöglichen es Ihnen, starke Beziehungen zu Kunden, Distributoren und internen Stakeholdern aufzubauen und langfristig zu pflegen. Als praxisorientierter Player-Coach kombinieren Sie strategische Führung mit operativer Umsetzung und übernehmen aktiv Verantwortung für den Erfolg Ihres Teams.

Neben fließenden Deutsch- und Englischkenntnissen bringen Sie die Bereitschaft zu regelmässigen Reisen mit, um Kunden und Partner persönlich zu betreuen. Ihre selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie Ihre schnelle Auffassungsgabe und Offenheit für neue Technologien und Anwendungsgebiete runden Ihr Profil ab.

## Das erwartet Sie

Bei der HAELOK AG übernehmen Sie eine zentrale Führungsrolle in einem innovativen Unternehmen mit einer starken Marktposition. Sie haben die Möglichkeit, die Vertriebsstrategie aktiv zu gestalten und den Markterfolg unserer hochmodernen Produkte massgeblich zu beeinflussen.

Freuen Sie sich auf eine dynamische und unterstützende Unternehmenskultur, die Innovation, Teamarbeit und Exzellenz fördert. Neben einem attraktiven Vergütungspaket mit leistungsbezogenen Boni bieten wir Ihnen vielfältige Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung in einem internationalen Umfeld.

## Interessiert?

Wenn Sie eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit mit Leidenschaft für Führung, Wachstum und industrielle Innovation sind und ein Umfeld suchen, in dem Sie direkten Einfluss auf die Geschäftsentwicklung haben, freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an folgende Adresse zu senden: [hr@haelok.com](mailto:hr@haelok.com). Wir freuen uns auf Ihre Zuschrift.

HAELOK AG, [www.haelok.com](http://www.haelok.com)