

# Vertriebsleiter (m/w/d) ab 1. Mai 2026 oder später

## Hidden Heroes. Starker Vertrieb. Klare Mission.

Unsere Thermodrucker sind Hidden Heroes des Alltags. Sie arbeiten dort, wo es auf Zuverlässigkeit, Präzision und technische Qualität ankommt – oft unbemerkt, aber unverzichtbar. Auch in der digitalen Zukunft, überall dort, wo Prozesse nach direkter Dokumentation oder Kennzeichnung verlangen - in Industrie, Logistik, Self-Service, Ticketing oder mobiler Datenerfassung.

Als mittelständisches Unternehmen mit rund 50 Mitarbeitenden und ca. 7,5 Mio. Umsatz entwickeln und fertigen wir spezialisierte Thermodruckerlösungen für anspruchsvolle Anwendungen.

**Damit unsere Hidden Heroes noch mehr Wirkung entfalten, benötigen wir an unserer Basis – dem Standort Germering – eine Person mit technischem Background, Vertriebsstärke und dem klaren Willen, Verantwortung zu übernehmen, Chancen zu erkennen und Wachstum aktiv mitzugestalten.**



## Ihre Mission

Sie übernehmen keine reine Verwaltungsaufgabe, sondern eine echte Ausbaurole. Sie führen das 5-köpfige Team in Vertrieb und Marketing nicht nur auf dem Papier, sondern aus dem Geschäft heraus - in einem technologisch spezialisierten Umfeld mit soliden Wachstumschancen. Sie verstehen unsere Prozesse, denken im Gesamtzusammenhang und vertreten klare Prioritäten nach innen wie außen.

Um unsere nächste Wachstumsstufe zu erreichen, erweitern Sie Geschäftsfelder, identifizieren neue Markt-, Kunden- und Anwendungspotenziale und bringen unsere Hidden Heroes dorthin, wo sie ihren größten Nutzen entfalten.

## Was Sie an Bord mitbringen

- nachweisbare Erfolge im technischen Vertrieb
- Führungserfahrung, Teamorientierung und Hands-on-Mentalität
- unternehmerisches Denken und kaufmännisches Know-How
- Erfahrung mit OEM und langen Sales-Zyklen
- Verhandlungssicherheit, auch in Englisch

## Ihre Startrampe

- überschaubare Unternehmensgröße mit kurzen Entscheidungswegen und enger Zusammenarbeit mit allen Abteilungen, viel Gestaltungsspielraum in direkter Abstimmung mit der Geschäftsleitung
- ein persönliches, freundliches Betriebsklima mit offener und klarer Kommunikation
- ein Umfeld, in dem Einsatz, Ideen und Verantwortung zählen
- flexible Arbeitszeiten, Firmenwagen, 30 Tage Jahresurlaub, attraktive, leistungsgerechte Vergütung

## Klingt das nach Ihrem nächsten Schritt?

Wenn Sie nicht irgendein Produkt verkaufen wollen, sondern mit Vertriebsstärke, technischem Verständnis und Gestaltungswillen wirklich etwas bewegen möchten, dann lassen Sie uns kennenlernen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, bitte mit möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung, an Sandra Matusan, [sam@gebe.net](mailto:sam@gebe.net), Tel. +49 894141-44.