Stellenangebot bei Coolworld Rentals

Sales Manager DACH

Coolworld
RENTAL OF TEMPERATURE CONTROL



TOP OF MINDS
Executive Search

Mieten statt kaufen, was bei Fahrzeugen längst selbstverständlich ist, setzt sich auch bei Kälte-, Wärme- und Klimatechnik immer stärker durch. Coolworld Rentals hat diesen Markt seit 1993 mit aufgebaut und wächst in der DACH-Region über ein branchenbasiertes Vertriebsmodell. Der Sales Manager DACH führt dieses Team, formt es gerade neu und gibt dem Wachstum Struktur.

Kandidatenprofil

- Ab sieben Jahren Erfahrung im B2B-Vertrieb
- Davon ab drei Jahren Führung von Außendienstteams
- Erfahrung im technischen Vermietgeschäft
- Kenntnisse in Kälte-, Klima- oder Wärmetechnik
- Sicher in KPI-Steuerung, Forecasting und Coaching
- Fließend Deutsch und Englisch, hohe Reisebereitschaft

Remote

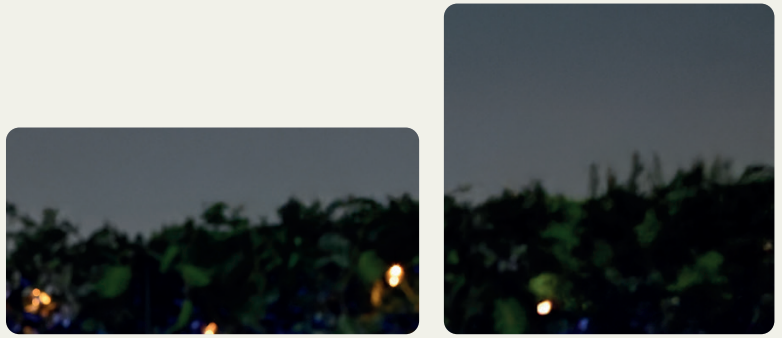


Über Coolworld Rentals

Coolworld Rentals wurde 1993 von zwei Studienfreunden in den Niederlanden gegründet und ist heute ein europäischer Full-Service-Vermieter für Prozesskühlung, Klimatisierung, Kühl- und Tiefkühlzellen sowie Heizung. Über 200 Spezialisten arbeiten in sechs Ländern. Geliefert wird aus eigenen Depots, installiert und betreut von eigenen Technikern, erreichbar an 365 Tagen im Jahr.

Kunden rufen Coolworld, wenn es darauf ankommt. Eine ausgefallene Kälteanlage in der Lebensmittelproduktion, ein Kapazitätsengpass in der Pharmalogistik, ein Serverraum am Temperaturlimit oder eine geplante Wartung, die überbrückt werden muss: Für jeden Fall entsteht eine maßgeschneiderte Mietlösung, von der technischen Auslegung bis zur Fernüberwachung. Dieser Anspruch, zuhören, schnell handeln und dranbleiben, bis die Lösung steht, prägt die Kultur des Unternehmens.

Deutschland ist seit 2001 einer der wichtigsten Märkte, mit Sitz in Duisburg und einem 18.000 Quadratmeter großen Depot in Kitzingen bei Würzburg. Hinter dem Kurs steht seit 2023 ein neuer Investor. Der Vertrieb ist nach Branchen organisiert: Jeder Account Manager verantwortet landesweit ein eigenes Marktsegment. Dieses Team wächst gerade, zwei Account-Manager-Positionen werden parallel besetzt, und an seiner Spitze entsteht eine neue Rolle mit Mandat für die gesamte DACH-Region.











Stellenangebot

Sales Manager DACH

Der Sales Manager DACH trägt die Gesamtverantwortung für den Vertrieb in Deutschland und Österreich und unterstützt das Geschäft in der Schweiz. Sie/er führt die Innen- und Außendienstorganisation mit den Account Managern, die jeweils eine eigene Branche betreuen, übersetzt die langfristigen Ziele von Coolworld in Jahres-Roadmaps sowie Quartals- und Monatsziele und verantwortet Umsatz, Marge, Auftragseingang und Budget. Die Rolle berichtet an den Country Director DACH und wird aus dem Homeoffice geführt, mit regelmäßiger Präsenz an den relevanten Standorten.

Die erste Aufgabe ist Aufbauarbeit. Zwei neue Account Manager kommen derzeit an Bord; der Sales Manager holt sie ins Team, macht sie schnell wirksam und etabliert eine gemeinsame Arbeitsweise mit sauberen Branchenplänen, einheitlicher CRM-Nutzung, belastbaren Forecasts und klaren KPIs, von Pipeline-Abdeckung über Conversion bis Forecast-Genauigkeit, nachgehalten in strukturierten Weekly-, Monats- und Quartals-Reviews. Coaching gehört genauso dazu wie Vorleben: in Consultative und Value Selling, in der Preisdisziplin und am Tisch bei strategischen Kunden, Ausschreibungen und Eskalationen.

Wir haben in Deutschland ein starkes Fundament. Was wir jetzt brauchen, ist ein Vertriebschef, der daraus ein System macht: ein Team, das planbar wächst, und Kunden, die uns als Partner sehen."

- Country Director DACH

Darüber hinaus gestaltet der Sales Manager, wie Coolworld in der DACH-Region wahrgenommen wird. Sie/er initiiert Hunter-Aktivitäten in neuen Branchen, Regionen und Kundensegmenten, steuert gemeinsam mit dem Marketing sektorbezogene Kampagnen und vertritt das Unternehmen bei strategischen Kunden, auf Messen und in länderübergreifenden Projekten. Der Markt kommt Coolworld entgegen; die Aufgabe ist, dieses Potenzial in planbaren, profitablen Umsatz zu übersetzen.

Das Besondere an dieser Rolle ist der Zeitpunkt. Der Sales Manager übernimmt kein eingespieltes Team, sondern formt es: Zwei Account Manager starten fast zeitgleich, das branchenbasierte Modell wird weiterentwickelt, und die Handschrift des neuen Vertriebschefs prägt den Marktauftritt in der DACH-Region von Anfang an. Wer schon Vertriebsteams geführt hat, aber selten die Chance bekam, eines wirklich zu bauen, findet hier genau das, Seite an Seite mit dem Country Director und mit einem Eigentümer, der auf Wachstum setzt.





Interesse?

Nimm Kontakt mit Oliver Tonnar, Consultant bei Top of Minds, auf.
oliver.tonnar@topofminds.com



TOP OF MINDS
Executive Search