SCHÖNENBERGER AG

SKY-FRAME

# Global Head of Sales (a)

**Internationale Vertriebsverantwortung im High-End-Segment**

Sky-Frame steht für Schweizer Präzision, innovative Technik und aussergewöhnliche Architektur. Mit seinen rahmenlosen Schiebefenstersystemen setzt das Unternehmen weltweit Massstäbe und verbindet höchste Designansprüche mit technischer Perfektion. Am Hauptsitz in Frauenfeld werden die Premiumprodukte entwickelt und produziert. Internationale Niederlassungen und ein weltweites Vertriebspartnernetzwerk sorgen für die globale Präsenz.

Für die Führung und Weiterentwicklung der gesamten Vertriebsorganisation suchen wir im Auftrag der Sky-Frame AG eine unternehmerisch denkende, führungsstarke Persönlichkeit als Global Head of Sales (a).

## Ihre Aufgaben

In dieser anspruchsvollen Führungsfunktion tragen Sie die Verantwortung für den internationalen Verkaufserfolg und die nachhaltige Steigerung von Umsatz und Ertrag. Sie entwickeln die Vertriebsorganisation gezielt weiter, erschliessen neue Marktpotenziale und sorgen gemeinsam mit Ihren Teams für messbares Wachstum. Zu Ihren Schwerpunkten gehören:

- Konsequente Steigerung des Verkaufserfolgs und Maximierung der globalen Kundenzufriedenheit
- Entwicklung und Umsetzung internationaler Marktbearbeitungs- und Wachstumsstrategien
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung des Area Sales Managements sowie der B2C-Vertriebsteams
- strategische Weiterentwicklung und Leistungssteigerung des Vertriebspartnernetzwerks
- Identifikation neuer Marktpotenziale und kontinuierliche Optimierung der Vertriebsprozesse

## Ihr Profil

Sie sind eine überzeugende Führungspersönlichkeit mit technischem Verständnis, ausgeprägtem Verkaufsflair und einem Gespür für internationale Märkte. Sie verbinden strategisches Denken mit einer pragmatischen, umsetzungsstarken Arbeitsweise. Folgende Voraussetzungen bringen Sie mit:

- Technische Grundausbildung, vorzugsweise im Bauhaupt- oder Nebengewerbe, ergänzt durch eine betriebswirtschaftliche oder verkaufsspezifische Weiterbildung
- Mehrjährige Führungserfahrung im internationalen Vertrieb technisch anspruchsvoller Produkte, idealerweise im Vertriebspartnergeschäft
- Nachweisbare Erfolge im Direktverkauf sowie in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Ausgeprägte Leadership- und Coaching-Kompetenzen sowie interkulturelles Verständnis
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und unternehmerische Denkweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft von rund 40 %

**Ihre Perspektive**

Es erwartet Sie eine verantwortungsvolle Führungsaufgabe in einem international erfolgreichen Schweizer Unternehmen mit einem einzigartigen Premiumprodukt. Sie erhalten die Möglichkeit, internationale Märkte aktiv mitzugestalten, Vertriebsteams weiterzuentwickeln und die Erfolgsgeschichte von Sky-Frame entscheidend mitzuprägen.

Interessiert? Raphael Schönenberger freut sich auf Ihre Bewerbung und steht Ihnen für weitere Auskünfte gerne zur Verfügung.

**Kontakt**

Raphael Schönenberger
E-Mail: raphael.schoenenberger@pms-schoenenberger.com
Tel: +41 71 227 24 48

Referenz - 4029