

Arbeiten ... und leben ... bei der Willi Elbe Group in Tamm – als

Commercial Director (m/w/d)

Die Willi Elbe Group ist ein Portfoliunternehmen von AEQUITA, einem wachstumsstarken Private-Equity-Unternehmen mit Family-Office-Struktur. AEQUITA investiert langfristig in etablierte Industriebetriebe und gestaltet aktiv deren Weiterentwicklung.

Willi Elbe Group ist ein international tätiger Tier-1-Zulieferer der Automobilindustrie und zählt zu den führenden Herstellern hochpräziser Lenkungskomponenten. Mit rund 900 Mitarbeitenden weltweit und einem Jahresumsatz von ca. 200 Mio. € steht das Unternehmen für höchste Qualität, Innovation und globale Präsenz.

Für die nächste Wachstumsphase suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine durchsetzungsstarke und kommerziell geprägte Führungspersönlichkeit, die Marktanteile entwickelt, EBITDAs steigert und eine Sales-Organisation formt.

Ihre Aufgaben

- Aufbau und Führung einer schlagkräftigen, margen- und cash-orientierten Sales-Organisation – mit Fokus auf Requotes, Preisrunden und Neugeschäftsaufbau. Sie prägen die kommerzielle Strategie und sorgen für messbaren Erfolg

Kommerzielle Gesamtverantwortung

- Full Ownership für Sales, Pricing, Requotes, Claims und New Business
- Persönlicher, aktiver Aufbau von Neugeschäft bei bestehenden und neuen OEMs
- Steuerung von Umsatzplanung, Forecast-Qualität und kommerzieller Zielerreichung

Business Development & Commercial Execution

- Führung aller Preisverhandlungen mit OEMs – inklusive Eskalationen
- End-to-End-Verantwortung für RFQs von der Kalkulation bis zum SOP
- Aktive Steuerung der Pipeline, Hit-Rate, Serienumsätze & SOP-Absicherung

Leadership & Organisation

- Aufbau, Führung und Weiterentwicklung einer leistungsorientierten Sales-Organisation
- Einführung einer klaren Sales-Funnel- und KPI-Steuerung
- Enge, strukturierte Zusammenarbeit mit dem CRO
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Ableitung kommerzieller Wachstumsstrategien

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium in BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Technik oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Automotive Tier-1-Umfeld
- Nachweisbare Erfolge in:
 - o aktivem Neugeschäftsaufbau
 - o OEM-Preisverhandlungen
 - o Requotes & kommerzieller Durchsetzung
 - o Umsatzplanung & belastbaren Forecasts
- Belastbares Netzwerk zu OEM-Entscheidern
- Starke Kompetenz in:
 - o Pricing & kommerzieller Argumentation
 - o Contribution Margin & Business Cases
 - o Umsatz- und Nachfrageplanung
- Führungs- und Problemlösungsfähigkeiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft (USA/China) und interkulturelle Kompetenz
- Inhaltlich starker, analytisch denkender Leader mit Ambition zur Geschäftsführung

Was wir bieten

- Schlüsselposition mit direkter Berichtslinie an die Geschäftsführung
- Hoher Gestaltungsfreiraum in einer unternehmerischen Kultur
- Direkter Einfluss auf Umsatz, Margen und strategische Marktposition
- Sichtbarkeit auf Top-Management-Level
- Rolle mit echter „Ownership“ – kein Konzern, kein Overhead
- Gestaltungsspielraum für strategische Weiterentwicklung der Sales-Organisation

Kontakt

bewerbung@willielbe.com

Jana Wilhelm

HR Business Partner