



Vertriebsleiter Wollfilz (m/w/d) – Vereinigte Filzfabriken AG

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die Verwendung einer genderneutralen Schreibweise verzichtet. Alle Interessenten, unabhängig vom Geschlecht, sind willkommen.

Die FFF Group ist international führender Hersteller von Wollfilz und Vliesstoffen und zählt mit seinen über 500 Mitarbeitenden zu den zentralen Anbietern der Branche. Mit 160 Jahren Erfahrung und Innovation in über 80 Branchen entwickelt die Gruppe kontinuierlich nachhaltige Lösungen. Die Vereinigte Filzfabriken AG (VFG), als traditionsreiches Unternehmen innerhalb der Gruppe, genießt als europäischer Innovationstreiber einen hervorragenden Ruf. Mit rund 140 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von ca. 24 Millionen Euro konzentriert sich die VFG auf die Herstellung hochwertiger Filzprodukte, die in den Bereichen Automotive, Maschinenbau, Möbelbau, Bauwesen und im Design Anwendung finden.

Das Sortiment umfasst technischen Filz für Dichtungen, Polsterungen und Isolierungen sowie dekorativen Filz für Design und Handwerk. Die naturbelassene Schafwolle, die die VFG verwendet, fördert eine positive CO₂-Bilanz und Umweltverträglichkeit. Qualität und Nachhaltigkeit stehen dabei stets im Fokus, was die VFG zu einem verlässlichen Partner macht. Mit starker Innovationskraft und fortschrittlicher Technologie ist die VFG optimal auf die zukünftigen Marktanforderungen vorbereitet. Die konsequente Ressourcenschonung, im Einklang mit dem Pariser Klimaabkommen, unterstützt langfristig die Rolle der VFG als zukunftssicherer Partner, der seinen positiven ökologischen Beitrag leistet.

Im Fokus des Schaffens steht Integrität, Verlässlichkeit und der respektvolle Umgang mit Mensch und Natur. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege unterstützen pragmatisches Handeln und ermöglichen unternehmerisches Denken. Dadurch bietet das Familienunternehmen den Mitarbeitenden die Möglichkeit aktiv zur Zukunft des Unternehmens beizutragen.

Im Rahmen der Altersnachfolge wird die Position des Vertriebsleiters Wollfilz neu besetzt. Diese strategisch wichtige Rolle ist zentral für das Unternehmen und bietet dem zukünftigen Stelleninhaber umfangreiche Möglichkeiten zur beruflichen Entfaltung. Der neue Vertriebsleiter wird maßgeblich die Vertriebsstrategie definieren und umsetzen, die Kundenstruktur weiter diversifizieren und das Produktportfolio erweitern. Zudem wird er die Vertriebskanäle optimieren, um das nationale und europaweite Wachstum nachhaltig zu fördern. Diese Position bietet eine langfristige Perspektive und die Chance, den eigenen Verantwortungsbereich aktiv zu gestalten und weiterzuentwickeln.

Der Vertriebsleiter Wollfilz berichtet direkt an den kaufmännischen Vorstand der VFG, Standort ist Hermaringen bei Giengen in Baden-Württemberg.

Was wir Ihnen anbieten – Ihre Verantwortlichkeiten

- Umsatz- und Ergebnisverantwortung für das Geschäftsfeld Wollfilz
- Führung und Entwicklung des Vertriebs Wollfilz, einschließlich Marketing, Produktmanagement und Customer Service
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition auf nationaler und internationaler Ebene
- Erstellung regelmäßiger Berichte inklusive Umsatz- und Ergebnisanalysen
- Einführung von Messgrößen (KPIs), Durchführung von Auswertungen und Budgetierungen
- Marktbeobachtung zur Identifizierung von Trends und Wettbewerbsaktivitäten
- Entwicklung und Implementierung neuer Konzepte, Prozesse und Tools zur Professionalisierung und Effizienzsteigerung des Vertriebs mit Fokus auf nachhaltige Absatzsteigerung, einschließlich neuer Vertriebswege, etwa Online-Vertriebsmöglichkeiten
- Begleitung von Neuentwicklungen in Kooperation mit internen Schnittstellen und Kunden
- Repräsentation der VFG und seiner Produkte bei Kunden, auf Messen und Kongressen
- Sicherstellung der Einhaltung des Code of Conduct der deutschen Textil- und Modeindustrie

Was Sie mitbringen sollten – Ihre Skills

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium mit technischem oder kaufmännischem Schwerpunkt
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb komplexer B2B-Produkte, inklusive Marktentwicklung, und im strategischen Ausbau von Vertriebskanälen
- Textiler Background, idealerweise mit Verständnis für die Besonderheiten von Wolle (inkl. der Produktionsprozesse), alternativ Kenntnisse in Bereichen wie Schäume, Watte
- Ausgeprägte Kundenorientierung und damit auch das Verständnis dafür, frühzeitig Produktpotentiale zu erkennen und zu entwickeln
- Ausgewogene Mischung von Kreativität und Geschäftssinn: Fähigkeit allein oder gemeinsam mit Kollegen aus dem Vertrieb/der Fertigung Produktideen zu entwickeln und zur Marktreife zu führen
- Modernes, agiles Mindset aber bodenständige Persönlichkeit – keine Angst davor, sich „die Finger schmutzig zu machen“
- Erste Führungserfahrung, Fähigkeit das Team und Kollegen mitzunehmen und zu begeistern
- Gute Kenntnisse in MS Office und erste Erfahrung mit ERP-Systemen, idealerweise erste Erfahrung mit Social Media Engagement Tools
- Spaß daran, Themen aktiv voranzutreiben und dabei die Führung zu übernehmen
- Bereitschaft zu nationalem und internationalem Reisen
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

Kontakt – Ihr Beratungsteam



Nicole Mühling
Senior Project Manager
nmu@2sah.com
+ 49 (0) 172 – 6696 886



Kristina Fritz
Project Coordinator
kf@2sah.com
+ 49 (0) 172 – 6219 551



Stephanie Lichtenberg
Project Coordinator
sl@2sah.com
+ 49 (0) 174 – 1736 403