

Unser Auftraggeber ist ein erfolgreiches und ertragsstarkes mittelständisches Unternehmen im Rhein-Main-Gebiet. Es werden komplexe und maßgeschneiderte Sondermaschinen entwickelt, hergestellt und vertrieben, die weltweit schwerpunktmäßig Anwendung in der Papier- und Folienindustrie finden. Zur Verstärkung des Sales Teams suchen wir Sie als

Area Sales Manager (m/w)

Region Asien, Naher Osten & GUS

Ihre Aufgaben

- Betreuen der bestehenden Kunden und die Akquisition von Neukunden
- Weiterentwicklung bisheriger und neuer Kundengruppen, Marktanalysen, Identifizierung der Kundenbedarfe - direkt mit dem Kunden als auch in Zusammenarbeit mit lokalen Vertretungen
- Vorbereiten und Führen von Akquisitions-, Auftrags-, Abschluss- und Preisgesprächen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, permanente Erweiterung/Überprüfung des Produktportfolios, Ausweitung der Vertriebsaktivitäten
- Erreichung der vereinbarten Ziele in Bezug auf Umsatz und Ertrag, Marktdurchdringung, Erhöhung des Firmen- und Produktbekanntheitsgrades
- Weltweit ansässige Vertriebspartner vor Ort unterstützen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium (Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft) oder eine Ausbildung mit einschlägigen Zusatzqualifikationen (z.B. Techniker, Technischer Betriebswirt o. ä.)
- Einschlägige Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger, komplexer Maschinen
- Sprachkenntnisse: Englisch und Deutsch verhandlungssicher
- Spaß am Umgang mit Menschen und hohe Reisebereitschaft
- Gutes technisches Verständnis gepaart mit betriebswirtschaftlichem Denken, überzeugendes Auftreten, Zielorientierung und Umsetzungsstärke

Als Teamplayer und durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz tragen Sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Das Unternehmen bietet Ihnen eine anspruchsvolle Schlüsselposition mit einem hervorragenden Vergütungspaket. Ein neutraler Firmenwagen steht Ihnen auch für die private Nutzung zur Verfügung.

Wenn Sie eine zukunftsorientierte Position in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer 649.01 an:



Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

z. Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Tel.: +49 6251 7036 700, Fax: +49 6251 7036 809

Email: vakanzen@personal-mittelstand.de, www.personalberatung-mittelstand.de