

Unser Auftraggeber gehört zu einer international renommierten Unternehmensgruppe mit mehreren tausend Mitarbeitern und ist ein Metall verarbeitender Betrieb mit Produktionsstandorten in Tschechien und Deutschland und weltweit platzierten Vertriebsgesellschaften. Der Fokus liegt auf der Herstellung und dem Vertrieb von Industrieschläuchen. Für die Produkte des Standorts Tschechien suchen wir Sie zur Verstärkung des Sales Team als

# European Sales Manager (m/w)

## Erste Adresse für Industrieschläuche - Perspektive Vertriebsleiter

### Ihre Aufgaben

- Neukundenakquisition für die Produktgruppe Industrieschläuche (u.a. Schutzschläuche, Absaug-, Gebläse-, Förderschläuche) – für den geografischen Bereich West- und Zentraleuropa
- Markt- und Bedarfsanalyse für dieses Segment
- Vorbereiten und Führen von Akquisitions-, Auftrags-, Abschluss- und Preisgesprächen
- Weiterentwicklung und Umsetzung der Markt- und Business-Strategie
- Erkennen von Kundenbedarfen, technische Beratung
- Professionelle und umfassende Kundenbetreuung, Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Kontinuierliche Beobachtung von Nachfrageentwicklungen und Wettbewerbsverhalten am Markt
- Ideengenerierung mit Kunden, Lieferanten, internen Stellen, Vertriebsreporting

### Ihr Profil

- Technische Ausbildung mit guten kaufmännischen Kenntnissen
- Mehrjährige Erfahrung als Sales Manager in der Metallindustrie mit internationaler Ausrichtung
- Fließend Deutsch und Englisch, idealerweise Tschechischkenntnisse vorhanden
- Hervorragender Kommunikator, erfolgsorientiert, analytisches, konzeptionelles und unternehmerisches Denkvermögen
- Strukturiertes Arbeiten, Konfliktmanagement, zielorientiert, durchsetzungsstark, eigenständig, teamfähig, selbstständiges Arbeiten, Zuverlässigkeit

Als Teamplayer und durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz tragen Sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Das Unternehmen bietet Ihnen eine verantwortungsvolle Position mit einer leistungsorientierten Vergütung, viel Freiraum und sehr guten Entwicklungsmöglichkeiten. 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 645.10 an:



### Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

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

Fon: +49 (0)6251 7036 700, Fax: +49 (0)6251 7036 809

Email: [vakanzen@personal-mittelstand.de](mailto:vakanzen@personal-mittelstand.de), [www.personalberatung-mittelstand.de](http://www.personalberatung-mittelstand.de)

Our client is part of an internationally renowned group of companies with several thousand employees. The company is a metal processing enterprise with production sites in the Czech Republic and in Germany, with world wide distribution branches. The focus is on the production and distribution of flexible industrial tubes. For the distribution of the products from the Czech production site, we are looking for you to supplement the sales team as

# European Sales Manager (m/f)

**Prime address for flexible industrial tubes – prospect Head of Sales**

## Your responsibilities

- Acquisition of new customers for the flexible industrial tube product group (among others, protective tubes, extraction, blower, conveyor hoses) – for the geographical region of West and Central Europe
- Market and demand analysis for this segment
- Preparation and conduct of acquisition, contracting, closing, and price negotiations
- Further development and implementation of market and business strategies
- Identification of customer demands, technical advice
- Professional and comprehensive customer service, establishment of customer contacts, customer care
- Continuous monitoring of market demand and competition
- Idea generation along with customers, vendors, internal units, sales reporting

## Your profile

- Technical education with good commercial knowledge
- Many years of experience as a sales manager in the metal industry with international focus – ideally, but not compulsory, from the metal tube industry
- German and English fluently, ideally with some knowledge of the Czech language
- Excellent communicator, success-oriented, analytical, conceptual, and entrepreneurial thinking
- Structured working, conflict management, target-oriented, assertive, independent, team-minded, reliable
- Convincing personality, good judgement, good balance of dynamic and down-to-earth mindset, credibility, integrity

As a team player and with your personal and professional competence, you will contribute to the enterprise's success. The enterprise offers a challenging key position with a performance-oriented remuneration, autonomy and good prospects for your personal development. A neutral company car is also available for private use.

If you are looking for a future-oriented position in a globally operating enterprise, we should get to know each other. Each application and / or information will be treated with the utmost discretion and confidentiality, and your blocking notes will certainly be respected. Please send your detailed application, indicating the earliest possible starting date and your salary expectations, and quoting our reference number 645.10, to



## Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

Attn. Mrs. Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Telephone: +49 (0)6251 7036 700, Fax: +49 (0)6251 7036 809

Email: [vakanzen@personal-mittelstand.de](mailto:vakanzen@personal-mittelstand.de), [www.personalberatung-mittelstand.de](http://www.personalberatung-mittelstand.de)