

AREA SALES MANAGER m/w/d ASIEN UND EUROPA FÜR EIN UNTERNEHMEN IM SONDERMASCHINENBAU DER TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE

Unternehmen

Unser Mandant (www.terrot.de) ist ein mittelständischer, weltweit agierender „Hidden Champion“ für individuelle und standardisierte Rundstrickmaschinen. Von der Idee, über die Entwicklung und Herstellung bis hin zum Vertrieb garantiert das Unternehmen eine exzellente Qualität seiner Produkte „made in Germany“. Mit einem Vorsprung an Erfahrung, technischem Know-how, Kompetenz und Engagement beweisen rund 200 Mitarbeiter jeden Tag die Leistungsfähigkeit des Traditionsunternehmens. Im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung besetzen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position „Area Sales Manager m/w/d“.

Position

Innerhalb Ihrer Gebietsverantwortung entwickeln Sie die regionalen Märkte und managen die vor Ort agierenden Handelsvertreter. Gemeinsam mit dem Repräsentanten in den jeweiligen Verkaufsgebieten besuchen Sie die Endkunden und verstehen es, Ihre Geschäftspartner zu begeistern. Über Ihre technische und kaufmännische Beratungskompetenz stoßen Sie Innovationen an, stellen ein professionelles Projektmanagement sicher und verkaufen Ihre innovativen Produkte und maßgeschneiderten Dienstleistungen im Rahmen einer zuvor abgestimmten Vertriebsstrategie. Dabei haben Sie stets das Marktumfeld im Blick und erschließen neue Absatzkanäle. Sie berichten an die Geschäftsführung des Unternehmens und werden von dem aktuellen Stelleninhaber eingearbeitet.

Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Abgeschlossenes Ingenieurstudium in den Bereichen Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder Naturwissenschaft. Idealerweise mit einem Hintergrund der Textilbranche.
Berufserfahrung	Mehrjährige Vertriebs Erfahrung von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern – bevorzugt im Sondermaschinenbau für die Textil- und Bekleidungs Herstellung.
Spezielle Kenntnisse	Intensive, langfristig orientierte Begleitung der Kunden durch alle Phasen der Geschäftsbeziehung, von der Idee über ihre Umsetzung bis zur Abnahme der Rundstrickmaschinen sowie regelmäßige Unterstützung mit dem After Sales Team. Verhandlungssichere englische Sprache und eine ausgeprägte interkulturelle Kompetenz setzen wir voraus.

Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie haben sich in Ihrer aktuellen Position fachlich ausgezeichnet,

- verfügen über eine hohe Sozialkompetenz,
 - zeichnen sich durch strukturierte, zielorientierte und selbstständige Arbeitsweise aus und
 - sind eine bodenständige Persönlichkeit, die gerne im Team arbeitet und „über den Tellerrand“ blickt.
-

Angebot

Es erwartet Sie eine Aufgabe mit einer hohen Verantwortung in einem innovativen Marktumfeld. Sie haben die Möglichkeit, das Unternehmen als Marktführer mit in die Zukunft zu führen und dabei den wirtschaftlichen Erfolg der Organisation dauerhaft sicherzustellen. Sie arbeiten eigenverantwortlich, genießen große Gestaltungsfreiräume, werden von dem gegenwärtigen Stelleninhaber eingearbeitet, von einem professionellen Vertriebsnendienst unterstützt und an Ihren Ergebnissen gemessen.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer **3068W** an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle Email-Anhänge ausschließlich im PDF-Format zu versenden.