

## AREA SALES MANAGER m/w/d EUROPA AUDIO- UND INSTRUMENTALTECHNIK

---

### Unternehmen

Unser Mandant, Music & Sales ([www.musicandsales.com](http://www.musicandsales.com)), ist die Marketing- und Vertriebsgesellschaft der Stamer-Gruppe und gehört seit über 40 Jahren zu den festen Größen in der Musikindustrie und im weltweiten Musikalienhandel. Die Stamer Gruppe designt, entwickelt und produziert professionelle, innovative Beschallungssysteme sowie Gitarrenverstärker. Die Marken HK Audio und Hughes & Kettner sind auf Bühnen, in Konzertsälen und Studios aller Kontinente zu Hause. Die eigene Entwicklung sowie die Fertigung am Standort St. Wendel gehören ebenso zu der Identität des Unternehmens wie die Aktivitäten auf den internationalen Märkten. Zum weiteren Geschäftsausbau der Märkte in Europa suchen wir einen erfahrenen Area Sales Manager m/w/d mit interkultureller Kompetenz.

### Position

Innerhalb Ihrer Gebietsverantwortung analysieren Sie die regionalen Märkte, berichten direkt an den Gesamtvertriebsleiter und sind sowohl für Ihre Kunden als auch für die vor Ort agierenden Distributoren ein konstanter Ansprechpartner für die Marke HK Audio. Sie verstehen es, intelligente und maßgeschneiderte Lösungen im Rahmen einer zuvor abgestimmten Vertriebsstrategie über Ihre technische und kaufmännische Beratungskompetenz zu verkaufen. Dabei haben Sie stets das Marktumfeld im Blick, besuchen Messeveranstaltungen, bewerten und entwickeln die Distributoren-Landschaft, führen Produktschulungen zusammen mit dem Application Support durch und erarbeiten gemeinsam mit Ihren Kunden regionalbezogene Marketingpläne, deren Umsetzung Sie überwachen.

---

### Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Kaufmännische oder technische Ausbildung mit dem Nachweis einer geeigneten Fortbildung. In jedem Fall hat die fachliche und menschliche Kompetenz ein höheres Gewicht als eine spezifische Ausbildung.
Berufserfahrung	Langjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Funktion eines Unternehmens der Branche für Pro-Audio-Produkte.
Sprachen	Englisch: verhandlungssicher.

---

### Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie sind ein „Kenner“ der Branche, haben sich in Ihrer aktuellen Position fachlich ausgezeichnet und

- verfügen über eine hohe Sozialkompetenz,
  - bringen interkulturelle Erfahrung im Umgang mit den Menschen der europäischen Märkte mit,
  - 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

Als „Schlüsselperson“ im internationalen Vertrieb können Sie in Ihrer verantwortungsvollen Position den weiteren Erfolg der Gesellschaft nachhaltig beeinflussen. Sie werden von einem motivierten und dynamischen Team in die spannende Funktion eingearbeitet, erhalten einen umfangreichen Gestaltungsspielraum in einem finanziell gesunden, werteorientierten Unternehmen mit emotionalen Produkten und werden ein Teil der „Passion for Sound“.

---

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer **3138** an unsere E-Mail- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle E-Mail-Anhänge ausschließlich im PDF-Format zu versenden.

dr. gawlitta (BDU) GmbH • Rathausstraße 28 • 53225 Bonn  
Fon: +49 (0) 228 629300 • [info@gawlitta-hr.de](mailto:info@gawlitta-hr.de)

**Unser Unternehmensfilm ist online! [www.gawlitta-hr.de](http://www.gawlitta-hr.de)**