

REGIONAL EXPORT SALES MANAGER m/w

FRANKREICH, SPANIEN, NORDAFRIKA, MEXICO

MASCHINEN FÜR DIE PHARMA-INDUSTRIE

Das Unternehmen: Unser Mandant ist ein mittelständischer, weltweit agierender Maschinen- und Anlagenbauer für die pharmazeutische Feststoffproduktion. Die Produktpalette umfasst Systeme der Prozess- und Handlingtechnologie. Heute gehört das Unternehmen zu den weltweiten Technologie- und Marktführern. Die Philosophie ist darauf ausgerichtet, kundenspezifische Produkte in Spitzenqualität zu entwickeln, herzustellen und zu vermarkten. Die Konzentration auf den Kunden wird in allen Bereichen täglich gelebt. Das Familienunternehmen mit Stammsitz in Nordrhein-Westfalen beschäftigt insgesamt rund 300 Mitarbeiter.

Das Angebot: Da es sich – trotz bestehenden Kundenstammes – um eine Pionieraufgabe handelt, verfügen Sie über einen außergewöhnlich breiten Spielraum, um den weiteren Erfolg der Gesellschaft durch Ihre Leistung im Tagesgeschäft und Ihre Mitarbeit an strategischen Zielen wesentlich zu beeinflussen. Für diese Aufgabe stehen Ihnen die Innendienstmitarbeiter der o.g. Länder zur Verfügung.

Ihre Aufgaben: Ihr Ziel ist der kontinuierliche, systematische Geschäftsaufbau in den oben genannten Märkten. Ihre Schwerpunktaufgaben sind:

- Vertretung und Betreuung unserer Produkte und Interessen in den o.g. Ländern vom Stammsitz in NRW aus
- Analyse der regionalen Märkte
- Erstellung und Umsetzung einer langfristig angelegten Vertriebsstrategie

- intensive Pflege bestehender Geschäftsbeziehungen
- aktive Akquisition von Neukunden
- Teilnahme an den regionalen Messen
- häufige Reisen in die Märkte Ihres Verantwortungsbereiches

Ihre Qualifikation: Die fachliche, sprachliche und menschliche Kompetenz hat für uns eine sehr große Bedeutung. Unser Wunsch an Ihre Qualifikation lautet wie folgt:

- abgeschlossenes Ingenieurstudium in den Bereichen Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder Naturwissenschaft
- mehrjährige Vertriebserfahrung von Investitionsgütern – bevorzugt an die Pharma- oder Lebensmittelindustrie
- strukturierte, zielorientierte und selbstständige Arbeitsweise
- verhandlungssichere Französisch- und sehr gute Englischkenntnisse; Spanischkenntnisse sind von Vorteil
- hohe Reisebereitschaft
- bodenständige, charakterfeste Persönlichkeit, die gerne im Team arbeitet und „über den Tellerrand“ blickt

Wir suchen eine Person, die Menschen begeistern kann, Rückgrat und Durchsetzungsvermögen besitzt und für diese Aufgabe lebt.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Lichtbild, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4283G 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.

dr. gawlitta (BDU)

Rathausstraße 28 · D-53225 Bonn

Tel.: 02 28/62 93 00 · Fax: 02 28/6 29 30 20

E-Mail: info@gawlitta-hr.de

www.gawlitta-hr.de

dr. gawlitta ^{BDU}

Mitglied der Gruppe „Sirium International HR Group“: Benelux • Deutschland • Frankreich • Großbritannien • Italien • Österreich • Polen • Slowakei • Spanien • Tschechien
www.siriuminternational.eu