



Position erfolgreich besetzt

Unser Auftraggeber ist ein sehr erfolgreiches und ertragsstarkes mittelständisches Unternehmen mit erfolgreicher Firmengeschichte. Das Unternehmen konzentriert sich auf die Entwicklung, den Bau, das Engineering und den weltweiten Vertrieb von präzisen und zuverlässigen Sondermaschinen im Bereich Papier- und Folienindustrie. Der Vertrieb ist national und international tätig.

Für das Gebiet GUS, Naher Osten suchen wir Sie für unseren Auftraggeber als

Area Sales Manager GUS, Naher Osten (m/w)

Profil

- Erschließen neuer Absatz- und Kundenpotentiale
- Umsatzsteigerung durch Unterstützung der weltweit ansässigen Vertriebspartner vor Ort
- Intensive Gebietspflege
- Angebotserstellung und -bearbeitung
- Vertragsverhandlungen mit internationalen Kunden
- After-Sales-Betreuung
- Abstimmung der Maschinenanpassungen mit der Konstruktion und Produktion
- Messeteilnahme und Unterstützung der Messe-Organisation
- Analyse der aktuellen Marktsituation und bestehender Leads
- Reiseplanung erstellen und abstimmen
- Pflege des Reportingsystems
- 50% Reisetätigkeit (überwiegend international)

Qualifikation

- Diplom-Studium (Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen) oder vergleichbare Ausbildung
- Einschlägige Erfahrung im Vertrieb von komplexen und erklärungsbedürftigen Anlagen/Maschinen
- Erfahrung im Bereich der Projektierung von Großanlagen
- Erfahrung von Inbetriebnahmen
- Internationale Erfahrung (besonders in Russland erwünscht)
- Gutes Verständnis für Zahlen sowie wirtschaftlicher Zusammenhänge
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, idealerweise eine weitere Landessprache
- Ausgeprägte Zielorientierung und interkulturelle Kompetenz

Unser Kunde bietet einen zukunftsorientierten und sicheren Arbeitsplatz mit einer attraktiven und leistungsgerechten Vergütung sowie einer interessanten Altersvorsorge. Des Weiteren garantiert er eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem dynamischen und internationalen Umfeld.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen ausbauen möchten, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der **Quelle/Portal** und der **Kennziffer WP 1336a** bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse senden: Walter & Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, z. Hd. Herr Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: +49(0)621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!