WALTER & PARTNER
MANAGEMENTBERATUNG

Position erfolgreich besetzt

Unser Kunde baut seine internationalen Vertriebsaktivitäten im Geschäftszweig der Bergbauindustrie sowie im Raffineriebereich weiter aus und sucht im Rahmen dieser Expansion eine/n

Business Development / Sales Manager (m/w) Frankreich / Nord Afrika / Mittlerer Osten

Gebiete
Frankreich, Nordafrika, Marokko, Algerien, Tunesien, Libyen, Ägypten, Türkei, Naher Osten Saudi-Arabien, Syrien, Israel, Libanon, Irak, Jordanien.

Weltmarktpreise für Basis- und Industriemetalle auf Rekordniveau sichern unserem Kunden signifikante Chancen für einen weiteren Ausbau seiner Marktstellung auf dem Gebiet der Aufbereitungstechnik.

Profil
Im technischen Vertrieb verfügen Sie über eine fundierte Praxis und sind mit großen Industrieanlagen vertraut. Sie überzeugen durch Kommunikationstalent und eine betriebswirtschaftlich motivierte Arbeits- und Denkweise. Für unsere Kunden finden Sie stets die besten Lösungen. Sie haben das Potential mit Ihren Aufgaben zu wachsen und noch mehr Verantwortung zu übernehmen. Mindestens 30 % Ihrer Arbeitszeit sind Sie bei unseren Kunden der Bergbauindustrie vor Ort, deshalb sollte eine ausgeprägte Reisebereitschaft innerhalb der EMEA-Region vorhanden sein.

In dieser Funktion berichten Sie direkt an den Regional Manager. Sie steuern die Aktivitäten des technischen Supports bei Kundenaufträgen vor Ort oder in den Labors. Sie besuchen potentielle und bestehende Kunden in der EMEA-Region und unterstützen auch globale Ziele, falls erforderlich. Mit den Anlagenplanern und den Labors arbeiten Sie eng zusammen. Über aktuelle Entwicklungen bei unseren Kunden halten Sie sich auf dem Laufenden. Ihnen obliegt das Überwachen von Versuchen. Die Erstellung von Management Reviews, Berichten und Marktstudien gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben. Diese Position erfordert keinen Untertageeinsatz. Es ist geplant, die Aktivitäten von Deutschland oder Frankreich aus zu steuern, dies ist jedoch nicht zwingend erforderlich - die Passform des Kandidaten entscheidet.

Qualifikation
Sie haben ein Bachelor-Studium der Fachrichtung Chemieingenieurwesen, Chemie, Metallurgie oder ähnliches mit Erfolg abgeschlossen. Idealerweise haben Sie anschließend einen Master of Business Administration erworben. Sie können in dem beschriebenen Bereich auf eine langjährige Berufspraxis zurückgreifen und überzeugen durch sehr gute Englischkenntnisse und Französischkenntnisse in Wort und Schrift. Jede weitere Sprache, gerne Arabisch, ist von Vorteil. Auf Ihr gesundes Urteilsvermögen können Sie sich verlassen und richtige Entscheidungen zeitnah treffen. Auch unter Druck arbeiten Sie effizient, Sie verstehen es sich selbst und andere zu Höchstleistungen zu motivieren. Sie sind ein Teamplayer, der sich flexibel auf neue Situationen einstellen kann.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen ausbauen möchten, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der Kennziffer WP 166a bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse senden: Walter & Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, Germany, z. Hd. Herr Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: 0049 (0) 621 300 99 400 gerne zur Verfügung.

WALTER & PARTNER
MANAGEMENTBERATUNG

Our customer is expanding its sales activities in the mining and refining sector. Within the scope of its expansion, our customer is looking for a

Business Development / Sales Manager (m/f)
France / North Africa / Middle East

Territory
France, North Africa, Morocco, Algeria, Tunisia, Libya, Egypt, Turkey, Middle East Saudi, Syria, Israel, Lebanon, Iraq, Jordan.

With world base metal and industrial mineral prices at record highs, there are significant opportunities in the fast growing mineral processing sector for our customer to significantly increase its market share.

Professional-Experience
You have knowledge and established practical experience in technical sales field. Furthermore you are able to assure with communications ability and motivated in working and realizing great business management reasons. The ambition will be high satisfaction and finding always solutions of our accounts. You have the potential of growing with your managerial functions and seeking for more responsibility. You will travel at least 30% of the time visiting mining customers' sites with EMEA region; therefore it is needful to have the willingness to be away on business.

The position will report directly to the company's Regional Manager and will guide the activities of technical support engineers while they perform customer related work on site or in the company's laboratories. You are supposed to visit potential and established customers mainly in the EMEA and maintain global targets if required. With engineering houses and labs you will have a close collaboration. The external und current evolutions of our customers are always updated. Supervising of projects is also an assignment. Included are compiling management reviews, trails and market surveys. There is no requirement to go underground. The position would ideally be located in the territory or in Germany, but is negotiable for the right candidate.

Qualifications
Completed study of bachelor's degree in specialization of chemical engineering, chemistry, metallurgy or equivalent is required. Ideally you acquired a master of business administration or similar experience would be an advantage. You can revert to long term professional experience and are fluent in English, Spanish and German. Additional European language would be a benefit. Your working skills are efficiently, also under pressure. The ability to judge and make the correct decision in time is included in your professional. You are able to motivate yourself and all the players in your area. Additive you are flexible and team orientated.

If you have the willing to get more responsibility in a company which is looking forward to increase on the market, then you are the right person for sending us your application documents with a code number WP 166a. We prefer it per email to info@wpmb.de or mail to following address: Walter &Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, Germany to Mr. Jürgen Walter. For further information Mr. Walter likes to give you more details. Call him at the number:
0049 (0) 621 300 99 400.