

Vertriebsprofi International (m/w)

Technologieführendes Industrieunternehmen

Unser Klient, ein mittelständisches Familienunternehmen mit Sitz im erweiterten **Einzugsgebiet von Stuttgart**, ist ein äußerst erfolgreicher und ertragsstarker Nischenanbieter und zugleich Technologieführer im Anlagenbau. Sein technologisches Know-how, die Erfüllung hoher Qualitätsansprüche, seine exzellente Marktposition mit guter Auftragslage sowie die hohe Kundenorientierung mit Kundenstandorten weltweit sichern unserem Klienten eine Spitzenstellung im Weltmarkt und machen ihn zu einem etablierten und verlässlichen Partner der Automobilindustrie und anderer Industriezweige. Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich gewachsen und plant auch in Zukunft den Ausbau der internationalen Aktivitäten. Um seinen Wachstumskurs fortzusetzen, suchen wir im Auftrag unseres Klienten zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen vielseitigen, vertriebsstarken und auslandserfahrenen Allrounder (m/w).

Ihre Aufgaben

- Aktiver, internationaler Vertrieb komplexer Anlagen des Sondermaschinenbaus inklusive technischer Klärung von Kundenanforderungen sowie von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Mitarbeit an der Entwicklung und Umsetzung einer zukunftsfähigen Vertriebsstrategie und Organisationsgestaltung
- Persönliche Betreuung der strategisch wichtigen Schlüsselkunden, Intensivierung der Partnerschaften, Generierung von Folgeaufträgen sowie aktive Akquise von neuen Key Accounts
- Steuerung und Professionalisierung des Vertriebsbereichs mit Kennzahlen
- Aktive Beteiligung an Messen, Mitwirkung in Arbeitskreisen und Aufbau relevanter Netzwerke
- Markt- und Wettbewerbsanalyse, Identifizierung neuer Ab-

- satzmärkte, Herstellung des Erstkontakts
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit

Ihr Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung und belegbare „track records“ im internationalen Vertrieb erklärungsintensiver, technisch komplexer Produkte und Anlagen
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium des Maschinenbaus/der Ingenieurwissenschaften oder vergleichbare Ausbildung
- Vertraut in der Betreuung von Großkunden, vorzugsweise aus der Automobilindustrie
- Hohe Markt- und Kundenorientierung sowie Begeisterungsfähigkeit für Technologie
- Nachweisliche Erfolge in der Organisation von Vertriebsstrukturen
- Gutes betriebswirtschaftliches Verständnis
- Hohe Bereitschaft zu internationalen Reisen
- Mittelständische Hands-On Mentalität
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, souveränes Auftreten und interkulturelles Verständnis
- Hohes Verantwortungsbewusstsein, Verhandlungsstärke und Erfolgswille
- Sehr gute Englischkenntnisse sowie idealerweise Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache (z. B. Chinesisch oder Spanisch)

Interessiert? Dann senden Sie uns Ihre Unterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen unter **Kennziffer 8631216** an die **TOPOS Personalberatung, Kreuznacher Straße 60, D-70372 Stuttgart, bewerbung@topos-stuttgart.de**. Für erste Fragen steht Ihnen Melanie Rümmele gerne unter 0711-954654-0 zur Verfügung. Diskretion ist selbstverständlich.

TOPOS®

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

