

International Sales Manager (m/w/d) **"Central Europe" (A, CH, CZ, SK, PL)**

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein namhaftes, inhabergeführtes, deutsches Unternehmen aus der Elektroindustrie. In seiner Branche zählt es zu den Top-Arbeitgebern. Das finanzstarke, innovative, international aufgestellte Unternehmen ist hervorragend im Markt etabliert. Als Qualitätsführer in verschiedenen Anwendungsbereichen wird das Unternehmen nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt und wächst seit Jahrzehnten kontinuierlich. In vielen Sortimentsbereichen ist es mittlerweile marktführend.

Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige, anspruchsvolle und hochleistungsfähige Produkte und Systeme im Bereich der Elektroinstallation.

Mit eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen und weiteren technischen Fachabteilungen entwickelt sich das Unternehmen darüber hinaus stetig in strategisch sinnvollen Marktfeldern weiter. Hochmotivierte Mitarbeiter sowie entsprechende Marketing-Konzepte sorgen zudem für die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele. Neben einem familiären, kollegialen und teamorientierten Arbeitsumfeld bietet das Unternehmen zusätzlich diverse interne Weiterbildungsprogramme, regelmäßige Mitarbeiterschulungen und weitere attraktive Sozialleistungen.

Das globale Geschäft des Unternehmens umfasst heute weltweit mehr als 40 Vertriebs- und Produktionsgesellschaften. Diese sind in verschiedenen regionalen Länderclustern zusammengefasst.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Ihre Hauptaufgabe besteht darin, aus der Holding der Unternehmensgruppe heraus die nachhaltige Geschäftsentwicklung eines Länderclusters verantwortlich zu führen. Dabei unterstützt der Holding-Mitarbeiter die lokalen Geschäftsführer. Gleichzeitig entwickelt er gemeinsam mit seinen internationalen Ansprechpartnern Vermarktungskonzepte, Verkaufsaktionen, fordert Potentialanalysen an und analysiert sie.

Er bereitet das weitere Wachstum strukturiert-konzeptionell vor und begleitet aktiv die nachhaltige Umsetzung.

Der Stelleninhaber ist fachlich den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften vorgesetzt. Seine Kompetenz und Akzeptanz fußt dabei auf seiner ausgeprägten eigenen Marktkenntnis. Sie ermöglicht es ihm, auf Augenhöhe mit den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften aber auch mit Kunden sowie relevanten Marktteilnehmern zu kommunizieren und zu verhandeln. Er arbeitet selbstständig sowie eigenverantwortlich und berichtet an die Gesamtvertriebsleitung der Holding.

Der Dienstsitz ist in der Zentrale des Unternehmens. Der Wohnsitz befindet sich idealerweise in der Nähe der Unternehmenszentrale. Individuelle Lösungen über ein Home-Office sind jedoch nicht ausgeschlossen. Es wird ein Dienstfahrzeug auch zur persönlichen Nutzung zur Verfügung gestellt.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit sollen folgende Aufgaben hervorgehoben werden:

- Führung der lokalen Geschäftsführer in der Erschließung neuer, profitabler Umsatzpotentiale in den relevanten Vertriebskanälen (Fachgroßhandel, Online, DIY, Direktgeschäft, OEM)
- Entwicklung der lokalen, mittelfristigen Vertriebsstrategie, Definition von Zielen und Ableitung von Maßnahmen
- Besuche von bestehenden und potenziellen Kunden gemeinsam mit den lokalen Vertriebsteams
- Generierung von Marketing- und Verkaufsmaßnahmen
- Identifizierung erfolgversprechender Produktentwicklungen und Koordination mit Produktmanagement/FuE
- Repräsentation des Unternehmens
- Regelmäßige und strukturierte Berichterstattung an die Vertriebsleitung der Holding
- Ergebnisanalyse, -bewertung und Maßnahmenableitung

Anforderungsprofil

Ausbildung

Abgeschlossene kaufmännische, akademische Ausbildung im Bereich Marketing, Vertrieb, Internationales Management. Hohe technische Affinität.

Berufliche Erfahrung

- Mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung in einer vergleichbaren Tätigkeit, optimalerweise im internationalen Vertrieb B2B in der Elektroindustrie (aber kein Musskriterium)
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office und relevanten Präsentationstechniken
- Fundierte Methodenkenntnisse in Vertrieb und Verhandlung
- Ergebnisanalyse

Persönlichkeit

- Gute Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick gekoppelt mit Durchsetzungsstärke
- Hohe Reisebereitschaft
- Teamfähige Persönlichkeit
- Strukturierte und nachhaltige Arbeitsweise
- Unternehmerisches Denken
- Langfristige Orientierung