

» Top-Berufschance bei marktführendem Chemieanlagenbauer

Senior Sales Manager [m/w]

» **UNSER KLIENT** ist ein erfolgreiches und traditionelles Anlagenbauunternehmen, welches „schlüsselfertige“ Großanlagen plant, projiziert und erstellt. Internationale Kunden in den Branchen Chemie, Petrochemie, Kunststoff- und weiterer Grundstoffherstellung schätzen gleichermaßen das Know-how, die Innovationskraft und verlässliche Abwicklung durch unseren Klienten. Um eine enge und optimale Kundenbeziehung sicherzustellen, ist die Unternehmensstruktur auf die jeweiligen Zielbranchen ausgerichtet und auch der Vertrieb entsprechend divisional aufgestellt. In Erweiterung der Vertriebsmannschaft suchen wir den funktionserfahrenen Senior Sales Manager (m/w) für das Segment der Elektrolyse-Anlagentechnik.

» **IHRE AUFGABEN** leiten sich aus dem Ziel ab, die marktführende Stellung des Unternehmens durch aktive Kundenbetreuung nachhaltig zu sichern und weiter auszubauen. Entsprechend umfassend und anspruchsvoll ist die Aufgabenstellung. In direkter Abstimmung mit der Sales-Leitung legen Sie die Vertriebs- und Marktstrategien für das Produktsegment fest. Dabei behalten Sie nicht nur die Bestandskunden im Blick, sondern entwickeln auch gezielt neue Kunden bzw. regionale Märkte. Unterstützt werden Sie von speziellen Projektteams, die aus Verfahrenstechnikern, Entwicklern/Konstrukteuren, Vertragskaufleuten und Juristen bestehen. Bei Ihnen laufen alle „Fäden“ zusammen. Sie erstellen die projektbezogenen Angebote, die Sie auch bis zum Vertragsabschluss verhandeln und verfolgen. Die Einzelvolumina der Projekte reichen dabei bis in den dreistelligen Millionenbereich.

» **IHR PROFIL:** Sie sind Diplom-Ingenieur aus einem der Bereiche: Chemie, Verfahrenstechnik, Anlagen- bzw. Maschinenbau oder sind Wirtschaftsingenieur mit entsprechendem Fachbezug. Bedeutender jedoch ist eine solide und mehrjährige Funktionserfahrung als Sales-Manager im internationalen Chemieanlagenbau. Sie sind routiniert in allen Phasen der Projektentwicklung und Angebotserstellung bzw. haben das Standing auch komplexe Vertragsverhandlungen selbständig durchführen zu können. Als Person agieren Sie entsprechend eigeninitiativ, sind belastbar, kommunikativ und bewegen sich sicher in unterschiedlichen Kulturkreisen bzw. Hierarchieebenen. Aufgrund der Internationalität des Geschäftes sind Sie entsprechend reisebereit (jeweils zeitlich überschaubare aber ggf. auch kurzfristig anberaumte Reisen) und verfügen über verhandlungssichere Englischkenntnisse. Weitere Fremdsprachen sind darüber hinaus willkommen. Sie sind einerseits Teamplayer, können darüber hinaus aber auch mit Führungskraft auf Projektebene überzeugen.

» **KONTAKT:** Wir bieten Ihnen eine auf Dauer angelegte, gleichermaßen interessante und umfassende Aufgabe bei einem international führenden Anlagenbauunternehmen. Ihre aussagefähigen Unterlagen richten Sie bitte unter der Kennziffer BR388-CA bevorzugt per Email an cv-kassel@capera.de oder postalisch an CAPERA Consulting, Wilhelmshöher Allee 260, 34131 Kassel – Bad Wilhelmshöhe. Für Ihre Fragen vorab erreichen Sie Herrn Rose unter 0561 40085910.

MEHR STELLEN AUF WWW.CAPERA.DE

CAPERA » CONSULTING
Personal- & Managementberatung