

» Anspruchsvolle Vertriebsaufgabe im High-End-Anlagenbau für die Lebensmittelproduktion!

International Sales Manager [w/m/d]

» **Unser Klient**, die BMA AG, ist ein traditionsreiches in Norddeutschland ansässiges und weltweit erfolgreich als Technologie- und Marktführer agierendes Unternehmen, das Maschinen und Anlagen für hochkomplexe Prozesse in der industriellen Zuckerherstellung und Raffination herstellt. Über das Design und die Produktion von einzelnen Aggregaten und deren Integration hinaus ist man wichtiger Partner der Industrie von Planung und Konzeption über die Erstellung und Inbetriebnahme bis zu Wartung und Instandhaltung. In diesen Beratungsprozessen spielen die Mitglieder des Sales-Teams eine wichtige Rolle. Durch altersbedingtes Ausscheiden wird nun eine frühzeitige Verstärkung mit angemessener Einarbeitungs- und Übernahmzeit angestrebt. Wir suchen mindestens eine erfahrene, qualifizierte und ambitionierte Person für die Rolle.

» Ihre Aufgaben:

- Intensiv begleitete und proaktiv betriebene Einarbeitung in Produkte, Technologie und Markt
- Sukzessive Übernahme der Betreuung bestehender Kunden und systematische Neuaquise im verantworteten Vertriebsgebiet für alle Produkte
- Kooperation mit den internationalen Tochtergesellschaften und Vertretungen für Informationsaustausch und Support
- Aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung (technisch und kommerziell) sowie Nutzung von Marktanalysen zur kontinuierlichen Konzeption und Optimierung der eigenen Vertriebsaktivitäten
- Eigenständiges Controlling von Planungen und Budget mit geeigneten Tools im Hinblick auf AE, Umsätze und Ergebnisse
- Aktive Zusammenarbeit und Erfahrungsaustausch mit den KollegInnen im Team

» Ihr Profil:

- Sie haben erfolgreich ein Studium des Wirtschaftsingenieurwesens, des Maschinenbaus, der Verfahrenstechnik bzw. einer vergleichbaren Studienrichtung abgeschlossen oder eine Ausbildung im vergleichbaren Berufsbild mit mehrjähriger Berufserfahrung
- Sie bringen mehrjährige Berufserfahrung im internationalen technischen Vertrieb vorzugsweise im Umfeld des Anlagenbaus bzw. erklärungsbedürftiger Investitionsgüter mit
- Sie haben mindestens grundlegende Kenntnisse im internationalen Vertragsrecht
- Sie können in Englisch und mindestens einer weiteren Fremdsprache, am liebsten Französisch, arbeiten (Deutsch ist erwünscht, aber nicht notwendig)
- Kenntnisse der komplexen verfahrenstechnischen Prozesse im Bereich der Lebensmittelproduktion sind sehr erwünscht, aber nicht erforderlich
- Sie verfügen über ein professionelles Auftreten und gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit
- Leidenschaft für innovative Themen verbinden Sie mit technischer Affinität und einer mittelständischen „Hands-on“-Mentalität
- Soziale Kompetenz, interkulturelles Verständnis und ausgeprägter Teamspirit zeichnen Sie aus
- Sie besitzen die erprobte Fähigkeit zu strukturierter, systematischer und strategischer Arbeit
- Prinzipiell weltweite Reisebereitschaft im notwendigen Rahmen (ca. 35%)

» Ihre Perspektive:

Sie arbeiten für einen der Weltmarktführer. Durch intensive Einarbeitung und Übergabe bestehender Kundenbeziehungen bauen Sie Ihre mitgebrachten Kompetenzen zu Ihrem Erfolg und dem des ganzen Teams weiter aus. Durch Ihre Erfahrungen und Sprachkompetenzen gestalten Sie Ihren Verantwortungsbereich und das Vertriebsgebiet wesentlich mit. Das Unternehmen bietet große Flexibilität bei der Standortfrage, einen besonderen Spirit im Sales-Team und Business-Flüge auf längeren Strecken. Haben Sie Lust auf eine neue berufliche Heimat mit weitem Horizont? Dann sind wir gespannt auf Ihre Bewerbung!

» Kontakt:

- Gerne stehe ich als verantwortlicher Berater für erste Fragen und ein unverbindliches Telefonat zur Verfügung. Wir sprechen vertraulich und beleuchten gemeinsam Chancen und Potentiale für Ihre Zukunft bei meinem Klienten.
- Kennziffer: WS810-CA
- CAPERA Gruppe: Standort Hamburg – Personalberatung, Werner Schulze
- Tel.: 0171 642 3133 – auch abends und am Wochenende
- Zur direkten Bewerbung senden Sie bitte eine E-Mail unter Angabe der Kennziffer mit Ihrem Lebenslauf, gern auch Zeugnissen sowie einer Information zu Ihren Gehaltsvorstellungen an cv-ws@capera.de.

» **Hier können Sie sich direkt auf der CAPERA Homepage über unser Online-Formular bewerben**



Werner Schulze
0171 642 3133

CAPERA » GRUPPE
Personalberatung & Personalentwicklung

Hamburg • Bremen • Berlin • Bielefeld • Hannover • Göttingen • Kassel
Düsseldorf • Karlsruhe • Stuttgart • Baden-Baden • Fürstfeldbruck