

» Bauen Sie ein solides Händlernetz für Kommunalfahrzeuge im europäischen Ausland auf

## Export Manager (w/m/d)

» **Unser Klient** ist ein mittelständischer (inhabergeführter) europaweit agierender Hersteller von Sonder-/Kommunal-Fahrzeugen mit Sitz im Großraum Bremen. Auf der Basis von langjährig bewährten und ständig weiterentwickelten Kernkomponenten werden grundsätzlich hochgradig kunden- und anwendungsspezifische Produkte konfiguriert und in Einzelfertigung gebaut. Durch die Schaffung dieser neuen Rolle soll im Zuge des erfolgreichen Wachstums durch den sukzessiven Aufbau eines Händlernetzes in europäischen Ländern auch das internationale Geschäft stabil und ertragsstark weiter ausgebaut werden.

### » Ihre Aufgaben:

- Bestandsaufnahme und Einarbeitung in das Produktportfolio, die technologische Kompetenz des Unternehmens sowie in die bestehende Situation in den Zielmärkten
- Systematische Suche, Auswahl, Gewinnung und Implementierung von neuen Partnern in strategisch ausgewählten Ländern/Regionen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Innendienst (Kundenbetreuung, Angebotserstellung)
- Enge vertriebliche Begleitung von gewonnenen Pilot-Projekten zur Sicherstellung des Folgegeschäfts
- Aktive Generierung von (Groß-)Kunden durch systematische Marktbearbeitung in den abgestimmten/priorisierten Zielmärkten mit hoher Wertschätzung für Effizienz und hochwertigen/langlebigen Produkten
- Regelmäßiger Austausch von Erfahrungen und Ideen in Vertriebs-Meetings bzw. laufender Abstimmung mit Vertriebsleitung/Geschäftsführung
- Laufende Marktbeobachtung für die Weiterentwicklung des Produktportfolios, Erkennen von internationalen Trends

### » Ihr Profil:

- Sie haben eine kaufmännische oder auch technische Ausbildung im Bereich Fahrzeuge oder besitzen eine vergleichbare Qualifikation, wichtiger ist jedoch:
- Sie sind vertraut mit den Rahmenbedingungen des Vertriebs im kommunalen/öffentlichen Bereich, idealerweise auch in mindestens einigen der Zielmärkte
- Sie können schon auf ein Netzwerk von Ansprechpartnern und Entscheidern zugreifen und bringen Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern/Händlern ein
- Sie sind vertraut mit Technik, Leistung und Einsatzbedingungen der Sonderfahrzeuge
- Sie sind bereit zu intensiver Reisetätigkeit in Europa und darüber hinaus (50-70 %)
- Sie kennen und mögen mittelständische Strukturen und Prozesse
- Sie können in Deutsch und in Englisch arbeiten – jede weitere Sprache ist ein Gewinn

### » Ihre Perspektive:

Sie bauen die internationale Präsenz eines schnellen und schlanken, sehr ambitionierten Unternehmens auf, sorgen für stabiles und ertragreiches Geschäft und wachsen mit dem Erfolg.

Trauen Sie sich eine solche Aufgabe mit viel Verantwortung und Gestaltungsmöglichkeiten zu?

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: WS819-CA
- E-Mail: cv-ws@capera.de
- 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 mit Ihrem Lebenslauf, mit Zeugnissen unter Angabe der Kennziffer an [cv-ws@capera.de](mailto: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 • Braunschweig • Göttingen  
Kassel • Düsseldorf • Karlsruhe • Stuttgart • Baden-Baden • Fürstenfeldbruck