

Die Wachstumsziele unseres Kunden (Hersteller von Holzwerkstoffen) erfordern kontinuierlichen Ausbau und Optimierung der Vertriebsprozesse mit dem Ziel einer bestmöglichen Ausschöpfung des Marktpotentials.

Zur zukunftsorientierten Gestaltung der Vertriebsorganisation suchen wir für weltweite Standorte einen

SALES MANAGER (m/w)

mit dem Ziel einer Steigerung der Ertragskraft. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf der Pflege des bestehenden Kundenstammes, der Umsetzung von Innovationen sowie der Verbesserung des Kundenservice. Sie sind in der Lage, neue Kunden zu akquirieren und damit die Geschäftsbereiche langfristig abzusichern.

Neben einem erfolgreich abgeschlossenen technischen oder betriebswirtschaftlichen Studium wünschen wir uns eine mehrjährige nachweislich erfolgreiche Berufs- und Führungserfahrung in der Industrie, sowie ein gut ausgebautes, gefestigtes Netzwerk.

Sind Sie ehrgeizig, zeigen Sie einen überdurchschnittlichen Einsatz, engagieren sich mit Ihrer ganzen Persönlichkeit?

Ihre Denk- und Handlungsweise ist geprägt von starker Ergebnisorientierung und hohem Kostenbewusstsein. Mobilität und Reisebereitschaft sowie verhandlungssicheres Englisch setzen wir voraus.

Wir freuen uns auf ihre kompletten Bewerbungsunterlagen, diese möglichst in elektronischer Form. Ein Foto sollte nicht fehlen.

