

★ Senior International Sales Manager (m/w/d)

Zur Verstärkung unseres Firmenhauptsitzes in Haltern am See suchen wir zum nächstmöglichen Termin zur Festanstellung in Vollzeit (40 Stunden/Woche) einen

Senior International Sales Manager (m/w/d).

Die ganzheitliche Unterstützung unseres Teams sowie die Projektarbeit stehen dabei im Fokus.

Die Nienstedt GmbH ist Weltmarktführer von Hochleistungsmaschinen im Bereich Tiefkühllebensmittelverarbeitung. Seit über 70 Jahren stellen wir innovative Verarbeitungsanlagen in Haltern am See her und passen unsere Prozesse auf die neusten Technologieanforderungen an. Mit einem hohen Maß an Flexibilität, sowie Marktverständnis und Kompetenz sind wir weltweit vertreten. Als Familienunternehmen setzen wir auf internationale Standorte, dazu zählen u.a. die Standorte in Haltern am See, Berlin und Massachusetts, USA.

Zukünftige Aufgaben:

- Verantwortung für
 - die Pflege und Entwicklung vorhandener Kunden (z.B. Key Accounts, anderer regionaler Kunden),
 - den Ausbau des Maschinenvertriebs und der After-Sales-Services
 - sowie Neukundenakquise.
- Erstellung und Bearbeitung eines Marketing & Sales Planes in enger Absprache mit der Geschäftsführung
- Weitere Aufgabenschwerpunkte:
 - Definition und Umsetzung eines Vertriebsplanes
 - Management und professionelle Abwicklung eines komplexen Lösungsverkaufsprozesses
 - Identifikation von Verkaufschancen in Form von gezielten Leads und potenziellen Kunden
 - Detailliertes Vertriebsreporting mit genauen Prognosen des erwarteten Jahres-, Quartals- und Monatsumsatzes

Qualifikationen:

- Diplom, Bachelor- oder Master-Abschluss in Wirtschaft, Vertrieb oder Technik oder gleichwertige Ausbildung
- 5-10 Jahre Erfahrung im internationalen Maschinenvertrieb; vorzugsweise mind. 3 Jahre in der Lebensmittelindustrie
- Sehr gute technische Kenntnisse
- Sehr gute Marketing und Business Development-Kenntnisse und -erfahrungen
- Hohe Abschlussicherheit
- Sehr gutes Business-Englisch
- Bereitschaft zu umfangreicher Reisetätigkeit
- Enthusiastisch, selbstmotiviert und initiativ mit der Fähigkeit, außergewöhnliche Kundenbeziehungen mit Key Accounts aufzubauen und neue Kunden zu gewinnen

Wir bieten eine vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit einer leistungsgerechten Vergütung und freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

JETZT BEWERBEN

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, inkl. Anschreiben, Lebenslauf und allen relevanten Zeugnissen, schicken Sie bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühesten Arbeitsbeginns per Mail an bewerbung@nienstedt.de oder postalisch an Nienstedt GmbH, An der Brinkwiese 11, 45721 Haltern am See.