

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

Junior International Sales Manager (m/w/d) – Vollzeit

Die Nienstedt GmbH, Weltmarktführer im Bereich der Hochleistungsmaschinen für die Tiefkühllebensmittelverarbeitung, sucht zum nächstmöglichen Termin für den Firmensitz in Haltern am See eine/n Junior International Sales Manager zur Festanstellung in Vollzeit (40 Stunden/Woche). Werden Sie Teil eines dynamischen Teams und nutzen Sie die Chance, in einem Familienunternehmen mit über 70 Jahren Erfahrung und Standorten in Berlin und Virginia, USA, zu wachsen.

Ihre Aufgaben:

- Pflege und Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen.
- Proaktive Erweiterung unseres Maschinenvertriebs und der After-Sales-Services.
- Akquise neuer Kunden und Erschließung der Vertriebsregion Südostasien und China.
- Erstellung und Bearbeitung eines Marketing- & Sales-Plans für die verantwortete Vertriebsregion in Absprache mit der Vertriebsleitung.
- Definition und Umsetzung eines zielgerichteten Vertriebsplans.
- Management komplexer Verkaufsprozesse und Verantwortung für lokale Agenten und Repräsentanten.
- Identifizierung und Entwicklung neuer Verkaufschancen, Erstellung detaillierter Vertriebsreports.

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Vertrieb, Technik oder Ähnliches.
- Erste Berufserfahrung im internationalen Maschinenvertrieb, vorzugsweise in der Lebensmittelindustrie.
- Umfassendes technisches Verständnis und fundierte Marketing- sowie Business Development-Kenntnisse.
- Sichere Abschlusstechniken und fließende Deutsch- und Business-Englischkenntnisse.
- Hohe Reisebereitschaft und Freude an der Entdeckung außergewöhnlicher Länder.
- Selbstmotivation, Teamgeist und ausgeprägte Kommunikationsstärke.



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

Das dürfen Sie von uns erwarten

- Einbindung in ein herzliches, teamorientiertes Umfeld mit engem Kollegenkontakt.
- Sicherer Arbeitsplatz in einem international agierenden Familienunternehmen.
- Eigenverantwortliche Tätigkeit und Gestaltungsspielraum in Ihrem Vertriebsbereich.
- Spannende Reisemöglichkeiten in Südostasien und China.
- Umfassende Einarbeitung und fortlaufende Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Verantwortung für lokale Agenten und Repräsentanten.
- Vielseitige und verantwortungsvolle Position mit leistungsbezogener Vergütung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen und gemeinsam mit Ihnen unsere Zukunft zu gestalten.

[JETZT BEWERBEN](#)