



Wir sind ein stetig wachsendes Familienunternehmen mit über 75 Jahren Erfahrung im Maschinen- und Anlagenbau. Weltweit vernetzt, mit lokalen Wurzeln, beliefern wir mit unseren 2.000 Beschäftigten als Weltmarktführer Großwäschereien mit umfassenden Systemlösungen für industrielle Wäschereitechnik.

Wir verbinden erfolgreich Menschen und Technik und bieten unserer Belegschaft optimale Entwicklungsmöglichkeiten. **Werden Sie Teil unseres Teams als:**

International Sales Manager (m/w/d) Job-ID: 2641

Ihre Aufgaben:

Ihr Tätigkeitsbereich gliedert sich in folgende Kernthemen:

Auslandsgesellschaften betreuen:

- Direkte Verantwortung für die Betreuung und Entwicklung der Vertriebsaktivitäten unserer Auslandsgesellschaften.
- Enge Zusammenarbeit mit lokalen Vertriebsteams, um strategische Ziele zu erreichen.

Markterschließung und Geschäftsausbau:

- Identifikation neuer Absatzmöglichkeiten und Potenziale in den betreuten Ländern.
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Steigerung des Umsatzes und Markenwerts.

Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen:

- Aufbau von starken Beziehungen zu Schlüsselkunden und Geschäftspartnern in den jeweiligen Ländern.
- Sicherstellung einer exzellenten Kundenbetreuung und -zufriedenheit.

Verkaufsziele und Performance-Überwachung:

- Festlegung von Verkaufszielen für die Auslandsgesellschaften in Abstimmung mit der Vertriebsleitung.
- Kontinuierliche Überwachung und Analyse der Vertriebsleistung, um Ergebnisse zu optimieren.

Koordinierung und Zusammenarbeit:

- Effektive Koordination der Vertriebsaktivitäten mit anderen Abteilungen wie Fachberatung und Marketing.
- Enge Zusammenarbeit mit dem internationalen Managementteam, um die globale Unternehmensstrategie umzusetzen.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich der Ingenieurwissenschaft, Betriebswirtschaft, oder vergleichbare Qualifikation.
- Erfahrung im internationalen Vertrieb, idealerweise mit Fokus auf die Betreuung von Auslandsgesellschaften.
- Nachweisliche Erfolge im Erreichen von Umsatzzielen und im Management von internationalen Vertriebsteams.
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil.
- Bereitschaft zu regelmäßigen internationalen Reisen

Wir bieten:

- Eine schrittweise, auf Ihren Wissensstand abgestimmte fundierte Einarbeitung
- Einen hohen Teamspirit sowie einen engen Zusammenhalt in einem Familienunternehmen mit flachen Hierarchien
- Verantwortungsvolle Aufgaben in einem agil arbeitenden Team.
- Flexible Arbeitszeitmodelle und die Möglichkeit für mobiles Arbeiten
- Maßgeschneiderte Weiterbildungskonzepte
- Attraktive Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge
- Möglichkeit der Nutzung eines Lebensarbeitszeitkontos
- Mitarbeiter-Einkaufsvorteile bei exklusiven Anbietern
- Möglichkeit des Bike-Leasings

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Tanja Thiedig

Recruiterin

Tel: +49 (0) 5733 / 12-8228

Wir freuen uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen über jobs.kannegiesser.com.