

Unser Mandant ist – eingebunden in eine unabhängige Unternehmensgruppe – einer der weltweit führenden Zulieferer im Bereich des Textilmaschinenbaus. Seine Kunden finden bei ihm sowohl komplexe Baugruppen als auch eine Vielzahl unterschiedlicher Einzelkomponenten. Neben seiner Innovationskraft, Problemlösungskompetenz und Flexibilität schätzen seine Kunden v.a. seine Serviceorientierung.

Um den Unternehmenserfolg weiter auszubauen, suchen wir zur Verstärkung des Teams eine offene, kommunikative, kundenorientierte Persönlichkeit vom Typ „Vollblutvertriebler“ als

Senior Sales Manager/in

Ihre Aufgaben:

- Aktive, intensive Betreuung bestehender Schlüsselkunden (OEM) im Sinne eines aktiven Beziehungsmanagements, d.h. Aufbau und Pflege des Netzwerks zu allen relevanten Ansprechpartnern sowie Sicherstellen effizienter, kundenorientierter Prozessabläufe
- Neukundenakquise sowie kompetenter, direkter Ansprechpartner für alle Aftermarkt-relevanten Kunden
- Weltweite Umsatzverantwortung im Aftermarket
- Steuerung und Unterstützung der lokalen Vertriebsmannschaften (eigener Außendienst und Handelsvertreter)
- Repräsentation des Unternehmens bei Messen (weltweit), Fachveranstaltungen, Symposien usw.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium (technisch oder kaufmännisch) oder Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Langjährige, internationale Vertriebserfahrung mit technischen Produkten im B2B-Geschäft
- Erfahrungen im OEM- / Key Account Management sowie Ersatzteilgeschäft
- Kommunikativer Netzwerker mit hoher Kundenorientierung, interkultureller Kompetenz und Fingerspitzengefühl
- Überzeugende und verhandlungsstarke Vertriebspersönlichkeit mit hoher Ergebnis- und Abschlussorientierung
- Verhandlungssicheres Englisch
- Weltweit hohe Reisebereitschaft

Wir bieten:

- Eine anspruchsvolle Aufgabe, bei der Sie mit Ihrer kommunikativen und vertrieblichen Stärke maßgeblich den Unternehmenserfolg mitbestimmen können
- Großer Gestaltungsspielraum mit kurzen Entscheidungswegen
- Internationales Umfeld in einem mittelständischen Unternehmen

Erste Fragen richten Sie bitte vertrauensvoll an **Elisabeth Krüger** oder **Ulrike Berner**, Tel. 09221 9573-0. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) unter Angabe der **PN 1217037TX** an info@kvp-ku.eu. Diskretion wird ausdrücklich zugesichert.