

Leiter Vertrieb International (m/w)

Unser Klient ist ein führender Hersteller in der metallverarbeitenden Industrie mit exzellenter Marktstellung. Die langfristigen Kundenbeziehungen in der Baubranche beruhen auf einer hohen Dienstleistungs- und Serviceorientierung und stehen immer im Mittelpunkt des Denkens und Handelns. Die Unternehmenskultur zeichnet sich durch kurze Entscheidungswege wie auch ein sehr familiäres Umfeld aus. Für eine weiterhin erfolgreiche Unternehmensentwicklung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen technisch versierten, proaktiv anpackenden Leiter Vertrieb International (m/w), für den Standort Berlin. Wir sprechen auch Bewerber an, die den nächsten Karriereschritt suchen.

Ihre Aufgaben sind im Wesentlichen:

- Führung und Coaching der Länderverantwortlichen sowie des Exportteams, mit dem Ziel der operativen Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Branchen- und Marktanalysen in den jeweiligen Zielländern
- Entwicklung von länderspezifischen Vertriebsstrategien zur gezielten Marktbearbeitung
- Gemeinsame Kundenbesuche mit den jeweiligen Länderverantwortlichen
- Steigerung des Umsatzes über Generierung von Projektgeschäft
- Projektanalysen und Ableitung entsprechender Maßnahmen
- Analyse und Bewertung der P&L-Reportings der Länderverantwortlichen an das Controlling sowie Ableiten und Entwickeln evtl. Maßnahmen zur Steigerung
- Monatliches Reporting an die Geschäftsführung

Ihr Profil:

- Ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung. Gern auch Bauingenieure mit kaufmännischem Background
- Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position, idealerweise in der gleichen Branche oder branchennahe, in technologisch anspruchsvollem Industriegeschäft
- Erfahrung mit internationalen Partnervertriebs-Strukturen
- Proaktive, dynamische Vertriebspersönlichkeit mit verhandlungssicherem Auftreten
- Hands-On Mentalität
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse und sicherer Umgang mit MS-Office

Wenn Sie eine langfristige Herausforderung suchen, Spaß am internationalen Vertrieb haben und Menschen von Ihren Ideen begeistern und „mitnehmen“ können, wollen wir Sie gerne kennen lernen. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, des frühestmöglichen Eintrittstermins einfach und schnell per E-Mail an: info@hr-rafoth.com. Für einen ersten Kontakt steht Ihnen Herr Olaf Rafoth, von RAFOTH HUMAN RESOURCES, unter der Telefonnummer 030 / 856 155 35 gern zur Verfügung. Die Berücksichtigung von Sperrvermerken ist selbstverständlich.