



Unser Auftraggeber ist eine breit aufgestellte Unternehmensgruppe, welche mit ihrer Produktpalette sehr erfolgreich in unterschiedlichen, technischen Sparten auch international tätig ist. Das Unternehmen ist nicht nur in Österreich eine bekannte Marke sondern verkauft mit einer eigenen Exportabteilung in unterschiedliche Märkte weltweit. Aufgrund der erfolgreichen Expansion wird diese Abteilung weiter ausgebaut. Um das bestehende Area Sales Manager Team zu entlasten und zum einen Märkte abzunehmen aber auch neue Zielländer aufzubauen suchen wir einen engagierten, technisch versierten

AREA SALES MANAGER INTERNATIONAL (M/W/D), ELEKTROTECHNIK, WIEN

Branche: Elektrotechnik
Zielgruppe: Händler, Industrieunternehmen bzw.
B2B-Endkunden
Kennwort: Elektrotechnik International

Gehalt: ab € 56.000,- brutto/Jahr plus variabler
Bestandteile

Wir wollen

- eine fundierte elektrotechnische Ausbildung (Lehre, Meister, HTL, UNI/FH)
- verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, jede weitere Sprache ist ein Vorteil, aber kein Musskriterium
- ein sicheres Auftreten und ausgezeichnete kommunikative Umgangsformen
- idealerweise bereits Erfahrungen im internationalen Vertrieb
- gerne auch regionale Verkäufer aus dem Bereich der Elektrotechnik, die in den internationalen Vertrieb einsteigen wollen oder auch aus dem technischen Montagebereich kommen
- Ehrgeiz und Leidenschaft für eine spannende und abwechslungsreiche Vertriebsaufgabe
- eine internationale Reisebereitschaft von ca. 35% pro Jahr.

Sie wollen

- in einem renommierten, stabilen Unternehmen langfristig tätig sein und die Karrierechance nutzen
 - die bereits betreuten Märkte übernehmen und weiter ausbauen, aber auch motiviert in neuen Ländern Kundenbeziehungen erfolgreich und aktiv aufbauen
 - einen persönlich breiten Gestaltungsspielraum, welche relevanten Märkte Sie mit Ihrem Fach-Know how und Ihrer überzeugenden Persönlichkeit wie bearbeiten
 - Ihre bisherigen Verkaufserfahrungen einbringen und diese durch abwechslungsreiche sowie spannende Aufgaben permanent weiter ausbauen
 - die unterschiedlichsten Kulturen und Mentalitäten kennenlernen und für Ihre Kontaktpersonen ein kompetenter Ansprechpartner werden
- ...

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen nach einer Einschulung ganz konkrete Länder von Ihrem Kollegen und bauen aus diesem Bestand erfolgreich und engagiert neue Märkte und Kundenbeziehungen auf.
- Verlässlich und kompetent werden die mit Ihnen individuell abgestimmten Länder regelmäßig betreut und Bedarfserhebungen bei potenziellen Unternehmen durchgeführt.
- Beim Aufbau neuer Zielländer analysieren Sie die jeweiligen Marktbedingungen, nutzen Ihre Netzwerkaktivitäten und suchen Partner, arbeiten aber auch mit den Außenhandelsstellen zusammen.
- Gemeinsam mit den regionalen Partnern fahren Sie zu Kunden, unterstützen im Verkauf vor Ort und nützen so die aufgebauten guten Geschäftskontakte.

...

Schnell und einfach online bewerben. [Hier geht's zum Bewerbungsformular.](#)



Menschen im Vertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Schlögeltgasse 10, 8010 Graz
www.menschen-im-vertrieb.at