

Area Sales Manager International (m/w/d)

(500)

📍 Standort: Ibbenbüren 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 🕒 Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche

Wer wir sind

In erster Linie sind wir nicht Spezialist für Branchen, sondern Spezialisten für Menschen und für die Bedürfnisse unserer Kunden.

Humanity Group begleitet renommierte Unternehmen bei Besetzungsentscheidungen und Rekrutierung von Fach- und Führungskräften – diskret, zielgenau, schnell und nachhaltig. Wir besetzen Fachspezialisten im technischen Bereich und allen kaufmännischen Positionen - ganz gleich ob im klassischen Personalleasing, Integrationsleasing (Try & Hire) oder in der Direktvermittlung.

Dein Profil

- Ein abgeschlossenes technisches Studium, bevorzugt im Bereich Maschinenbau oder Wirtschaftsingenieurwesen
- Umfassende Berufserfahrung im technischen Vertrieb mit nachweisbaren Erfolgen, vorzugsweise im Maschinen- und Anlagenbau
- Proaktive und selbstsichere Persönlichkeit mit einem souveränen Auftreten und einer Vorliebe für komplexe technische Sachverhalte
- Hohe Reisebereitschaft mit Schwerpunkt auf dem Vereinigten Königreich und anderen internationalen Märkten
- Kommunikationsfähigkeit und sehr gute Ausdrucksweise in Wort und Schrift (Deutsch, Englisch und eventuell einer weiteren Fremdsprache)
- Verhandlungsgeschick im Umgang mit angelsächsischen Kunden

Dein Weg zu uns

Unser Standort befindet sich in Burgsteinfurt direkt am Campus. Steinfurt hat eine gute Autobahnanbindung an die A1, A31, A30 und die Bundesstraße B54. Mit der Regionalbahn Linie RB 64 erreichen Sie den Bahnhof in Burgsteinfurt aus Richtung Münster und aus Richtung Enschede im Stundentakt. Von hieraus laufen Sie noch circa 12 Minuten bis zum Campus unserer Hochschule.

- Parkplätze befinden sich rund um das Campus Gelände - sowohl an der "Stegerwaldstraße" als auch "Am Flögemannsesch".
- Kostenloses WLAN für Gäste und Unternehmen
- Kostenlose Getränke (Kaffee, Wasser, Tee und Softdrinks)

Deine täglichen Aufgaben

- Die übergeordnete Aufgabe besteht in der proaktiven Betreuung und technischen Beratung eines bestehenden Kundenkreises sowie in der Gewinnung neuer Geschäftspartner und Marktanteile gegenüber Mitbewerbern.
- Du bist verantwortlich für den gesamten Vertriebsprozess von der technischen Anfrage über die Projektentwicklung und Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss, und das lösungsorientiert.
- Eigenständig identifizierst du Bedarfe und Anforderungen bei Kunden, Interessenten und auf den Märkten.

- Du arbeitest eng mit dem Head of Sales BU ICS zusammen und bringst proaktiv Ideen zur Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs ICS ein.
- Während der Projektrealisierung begleitest du die Abwicklung in Zusammenarbeit mit unseren Projektmanagern.
- Du kooperierst eng mit dem Head of Service und bringst proaktiv Ideen zur Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie ICS ein.
- Du bist verantwortlich für die Leitung und Führung der Handelsvertreter, Agenten und Berater in deinen Vertriebsgebieten.
- Du organisierst die Teilnahme an internationalen Messen, Ausstellungen, Seminaren und Tagungen und hältst eigenständig Präsentationen und Vorträge mit Kunden und marktspezifischen Schwerpunkten.

Team Steinfurt

Für weitere Informationen, senden Sie uns gerne eine E-Mail oder rufen an:

Tel: 02551 91 94 422

E-Mail: professionals@humanity-group.de

Abteilung(en): gewerblich

[Impressum](#)

