

SIEVERT SUCHT

EINEN DEUTSCHLANDWEIT AGIERENENDEN

EXPORT SALES MANAGER (M/W/D)

FÜR BAUSTOFFE

Wir sind ein internationaler Anbieter für nachhaltige System-Baustoffe in Premiumqualität und intelligent vernetzte Logistik aus einer Hand. Als mittelständisches Familienunternehmen sind wir mit rund 1.700 Mitarbeitern an rund 60 Standorten in Deutschland, Europa, Russland und China aktiv.

UNSER ANGEBOT – IHRE CHANCE

Sie suchen nicht einfach einen Job, sondern möchten etwas bewegen? Bei uns erwartet Sie ein Umfeld, das Ihre Qualifikation und Ihren Einsatz zu schätzen weiß.

ZU IHREN AUFGABEN ZÄHLEN:

- Ausbau des Vertriebspartnernetzes über alle Marken und Vertriebswege in Westeuropa
- Betreuung, Steuerung und Weiterentwicklung der Vertriebspartner
- Umsetzung von Marktstrategien und Etablierung langfristiger Vertriebspartnerbeziehungen
- Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen, Planung und Durchführung von Vertriebsmaßnahmen
- Identifikation, Bewertung und Betreuung von internationalen Neu- und Bestandskunden sowie Absatzmärkten
- Aktive Neukundenakquise inkl. Angebotserstellung und aktive Nachverfolgung
- Entwicklung kundenspezifischer Konzepte und Verkaufsstrategien
- Forecast- und KPI-Erstellung zwecks Sicherstellung der Ertrags- und Umsatzziele
- Teilnahme an internationalen Messen und Reisetätigkeit

WAS BIETEN SIE?

- Sie besitzen eine kaufmännische Ausbildung, idealerweise im Bereich Außenhandel oder Export und Vertrieb
- Sie haben gute analytische Fähigkeiten und technisches Verständnis verbunden mit mehrjähriger Berufserfahrung im internationalen Vertrieb von Baustoffen bzw. Bauchemie
- Ihre starke Kundenorientierung geht einher mit einer selbstständigen und zielorientierten Arbeitsweise
- Interkulturelle Kompetenz sowie verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Englisch und Deutsch, weitere Fremdsprachen wünschenswert
- Sicherer Umgang mit MS Office-Programmen und CRM
- Motivation, Kontaktstärke und eine ausgeprägte Hands On-Mentalität

WAS WIR IHNEN BIETEN:

Als modernes Unternehmen bieten wir Ihnen mehr als eine leistungsgerechte Vergütung. Bei uns können Sie auch Mitarbeiter-Benefits wie flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten sowie Fahrrad- und Technik-Leasing nutzen. Mit regelmäßigen Weiterbildungen bringen wir Sie beruflich nach vorn. Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen bieten Freiräume und sorgen für effizientes Arbeiten in einem angenehmen Betriebsklima. Darüber hinaus statten wir Sie mit modernem Equipment, z.B. mit iPhone, Laptop und einem werbefreien Dienstwagen, aus.

STARTEN SIE BERUFLICH DURCH. MIT UNS.

Senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe Ihrer Kündigungsfrist und Gehaltsvorstellungen, per E-Mail (recruiting@sievert.de) oder nutzen Sie unser Online-Bewerbungsformular. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung vertraulich.

Wenn Sie vorab Fragen haben, steht Ihnen Herr Klaus Schmidt-Falk unter Tel. +49 171 3048892 gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Sie!