

International Sales Manager (m/w/d)

Standort: Gummersbach

Ihre Aufgaben

- Aktive Aqise von Kunden im internationalen Umfeld
- Besuche von nationalen- und internationalen Messen Ansprechpartner für Deine Kunden
- Projektmanagement für bestehende und neu gewonnene Kunden aus dem Bereich Automotive
- Kalkulation, Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Regelmäßiger Austausch mit unseren Lieferanten (primär Asien) und gelegentliche Besuche
- Mitwirkung an der strategischen Weiterentwicklung des globalen Vertriebes und Durchführung von Marktanalysen
- aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Gestaltung von länderspezifischen Absatzstrategien

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder ein vergleichbarer Abschluss
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb (B2B), vorzugsweise in der Industrie
- Kulturoffenheit und internationale Kulturkompetenz
- Professionelles Auftreten und exzellente Kommunikationsfähigkeiten
- Gute Englischkenntnisse (mind. Level B2)
- Erfahrungen im Vertrieb im automotiven Umfeld ist wünschenswert

Unsere Benefits

- Eine spannende Herausforderung in einem wachsenden, gesunden Unternehmen
- Alle Benefits des Tarifvertrages der Elektro- und Metallindustrie wie 35-Stunden-Woche, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Leistungszulage, Sonderzahlungen
- Private Zusatzkrankenversicherung und Gruppen-Unfallversicherung
- Die Teilnahme am Dörrenberg-Dienstradleasing
- Mitarbeiterangebote / Corporate Benefits
- Kostenfreie Parkmöglichkeiten direkt vorm Haus