

Unser Kunde entwickelt, produziert und vertreibt ein komplettes und innovatives Sortiment von Schutzschläuchen, wie Wärmeschumpfschläuche, dehnbare Geflechschläuche, mit thermischer Ummantelung und auch reflektierende Schläuche für eine Vielfalt von Anwendungsbereichen : mechanischer Schutz, Wärmeschutz, EMV-Abschirmung, Isolierung, Schalldämpfung, etc. Verkauft wird an die allgemeine Industrie, insbesondere aber auch an Branchen wie Energie, Automobil, Massentransport, Luft- und Raumfahrt und Medizin. Das 1985 gegründete mittelständische französische Unternehmen mit europäischer Ausrichtung erwirtschaftet mit seinen rund 40 Mitarbeitern einen Umsatz von 10 M€. Innovationen und damit auch Investitionen in R&D, Engineering- und Prüflaboratorien garantieren die gute Positionierung auf dem europäischen Markt.

Die deutsche Niederlassung (8 Mitarbeiter) erwirtschaftet jährlich beachtliche Zuwachsraten. Der deutsche Markt bietet auch weiterhin großes Umsatzpotential für unseren Kunden. Zum gemeinsamen Ausbau des Marktes und der Umsatzentwicklung sucht das Unternehmen eine(-n)

Vertriebsmitarbeiter und Key-Account Manager – allgemeine Industrie und Energie (w/m)

Dem Niederlassungsleiter Deutschland unterstellt, sind Sie in dieser operativen Schlüsselposition in erster Linie für die systematische, technisch-vertriebliche Betreuung und Beratung von Kunden in Deutschland verantwortlich. Im Detail umfasst die Aufgabe die Koordination, Steuerung, Unterstützung und Überwachung von allen laufenden Aktivitäten und Projekten sowie die Akquise und erfolgreiche Umsetzung von neuen Kunden und Projekten. Sie koordinieren Angebote, Auftragsabwicklung, Pricing/Budget/Kosten, Produktentwicklung, Marktanalysen, usw. Dabei sind Sie der verantwortliche Dreh- und Angelpunkt zwischen Ihren Kunden, der Niederlassung und des Hauptsitzes in Frankreich. Sie kümmern sich um das Reporting nach Frankreich sowie Markt-, Konkurrenz- und Produktbeobachtung. **Interessante Perspektiven.**

Ihr Profil

- Als erfolgreiche(-r) Vertriebsmitarbeiter(-in) haben Sie bereits bewiesen, dass Sie Märkte entwickeln, Kunden- und Marktbedürfnisse erkennen sowie eine langfristige, effiziente und partnerschaftliche Kundenbetreuung aufbauen können;
- Durch ihre Verkaufserfahrung in einem mittelständischen Unternehmen besitzen Sie bereits Zugang zu Kunden (Energie, Automobil, Transport, Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik, etc.) sowie idealerweise Produkt- und Branchenkenntnisse;
- Sie haben eine kaufmännische, technische oder verkaufstechnische Ausbildung absolviert;
- Sie arbeiten ziel- und ergebnisorientiert und können mittelfristige Projekte konkret fördern und koordinieren;
- Sie arbeiten selbständig, organisiert und sind einsatzbereit mit dem notwendigen „Biss“, diese Position erfolgreich auszuüben sowie gesetzte Ziele zu erreichen;
- Als kommunikationsstarke, sozialkompetente und loyale Persönlichkeit arbeiten Sie gerne im Team;
- Mindestens gute Kenntnisse der englischen Sprache sind notwendig, französisch wäre ein Plus, ist aber nicht zwingend notwendig;
- Diese Position erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit in Deutschland.

Die Stelle ist im Homeoffice in Deutschland zu besetzen.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter Referenz-Nummer **DF KAM Schutz**.

IMS International Management Services

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg

Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.
IMS est une SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947