

Unser Mandant ist ein französisches, inhabergeführtes, weltweit agierendes Unternehmen der Stahlindustrie. Als Service-Center mit insgesamt 60 Mitarbeitern in eigenen Niederlassungen auf 3 Kontinenten, handelt das Unternehmen seit 30 Jahren in erster Linie mit Titan-Legierungen, aber auch mit Inox-Stahl, Speziallegierungen, NE-Metalle sowie Nickel, u.a. Das Produktprogramm umfasst „flat-, rolled, thin strip- and spezial alloys-products“-Halbzeuge, die von den jeweiligen Kunden in 50 Ländern weiterverarbeitet werden. Die Logistik- und Serviceorganisation ist effizient und ein reeller USP. Industriebereiche sind in erster Linie die Automobilindustrie, Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt, u.a.

Das u.a. in Europa expandierende Unternehmen sucht für Deutschland eine(n)

Aussendienstmitarbeiter / Area Sales Manager (m/w)

NRW, ausbaufähig Richtung Hessen und BW, sowie Key-Accounts bundesweit

Die Position wird zur Verstärkung des internationalen Teams und zum Erschließen von ungenutztem Marktpotential neu geschaffen und ist absolut ausbaufähig. Sie sind verantwortlich für die Umsatzentwicklung sowie Neukundengewinnung und Betreuung von bestehenden Kunden in ihrem Gebiet. Sie sind, nach einer gründlichen internen Einarbeitung, in der Lage Bedürfnisse zu erkennen, fachtechnische Kundenberatungen durchzuführen. Mit Ihrer Innendienst-Assistentin in der Zentrale verfolgen und koordinieren Sie die Angebotserstellung sowie die Auftragsabwicklung bis hin zur Auslieferung autonom und selbstständig. Dabei sind Sie der verantwortliche Dreh- und Angelpunkt zwischen Ihren Kunden und der weltweiten Produktions- und Lagerstandorte.

Sie berichten unmittelbar an den Vertriebsleiter weltweit in Frankreich.

Ihr Profil:

- Vertriebspersönlichkeit, stark „Business Development-“ und Vertriebs-orientiert
- Gute Kenntnisse und Erfahrungen im Vertrieb von hochwertigen, technischen Erzeugnissen an weiterverarbeitende große und mittlere Industrieunternehmen, idealerweise Erfahrungen im Kerngeschäft des Unternehmens,
- Kaufmännische oder technische Ausbildung,
- Interne Kommunikation und Koordination im Team,
- Internes Reporting,
- Marketing- und Imageaktionen Messen, Konferenzen, etc.
- Stark Team-orientiert, neugierig, kommunikationsstark, einsatzfreudig und belastbar, Charisma und gutes Auftreten,
- Fließendes Englisch in Wort und Schrift.

Standort der Position : Homeoffice, idealerweise in NRW.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter Referenznummer **DF Stahl CM** :

IMS International Management Services SAS

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

Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

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.