

★ Senior International Sales Manager (m/w/d)

Senior International Sales Manager (m/w/d) – Vollzeit

Die Nienstedt GmbH, Weltmarktführer im Bereich der Hochleistungsmaschinen für die Tiefkühllebensmittelverarbeitung, sucht zum nächstmöglichen Termin für den Firmensitz in Haltern am See eine/n Senior International Sales Manager zur Festanstellung in Vollzeit (40 Stunden/Woche). Werden Sie Teil eines dynamischen Teams und nutzen Sie die Chance, in einem Familienunternehmen mit über 75 Jahren Erfahrung und Standorten in Berlin und Virginia, USA, zu wachsen.

Ihre Aufgaben:

- Pflege und Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen (z. B. Key Accounts, andere regionale Kunden).
- Proaktive Erweiterung unseres Maschinenvertriebs und der After-Sales-Services sowie Neukundenakquise.
- Erstellung und Bearbeitung eines Marketing- & Sales-Plans in Absprache mit der Geschäftsführung.
- Definition und Umsetzung eines zielgerichteten Vertriebsplans.
- Management und professionelle Abwicklung eines komplexen Lösungsverkaufsprozesses und Verantwortung für lokale Agenten und Repräsentanten.
- Identifikation und Entwicklung neuer Verkaufschancen in Form von gezielten Leads und potenziellen Kunden
- Erstellung detaillierter Vertriebsreports mit genauen Prognosen des erwarteten Jahres-, Quartals- und Monatsumsatzes

★ Senior International Sales Manager (m/w/d)

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Vertrieb, Technik oder Ähnliches.
- 5-10 Jahre Erfahrung im internationalen Maschinenvertrieb, vorzugsweise mind. 3 Jahre in der Lebensmittel-industrie.
- Umfassendes technisches Verständnis und fundierte Marketing- sowie Business Development-Kenntnisse und -erfahrungen.
- Bereitschaft zu umfangreicher Reisetätigkeit und Freude an der Entdeckung außergewöhnlicher Länder.
- Enthusiastisch, selbstmotiviert, und initiativ mit der Fähigkeit außergewöhnliche Kundenbeziehungen mit Key Accounts aufzubauen und neue Kunden zu gewinnen.
- Hohe Abschlussicherheit und fließende Deutsch- und Business-Englischkenntnisse.
- Wünschenswert sind Sprachkenntnisse in Französisch, Spanisch oder Italienisch.

Das dürfen Sie von uns erwarten

- Einbindung in ein herzliches, teamorientiertes Umfeld mit engem Kollegenkontakt.
- Sicherer Arbeitsplatz in einem international agierenden Familienunternehmen.
- Eigenverantwortliche Tätigkeit und Gestaltungsspielraum in Ihrem Vertriebsbereich.
- Umfassende Einarbeitung und fortlaufende Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Vielseitige und verantwortungsvolle Position mit leistungsbezogener Vergütung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen und gemeinsam mit Ihnen unsere Zukunft zu gestalten.

[JETZT BEWERBEN](#)