



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](https://www.jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensabschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht bitte jedem Bewerber (m/w/d) gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 20.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung:
+49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer:
0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

[HolzHeadHunter.de](https://www.holzheadhunter.de)

Ihr mögliches Erstgespräch kann gerne flexibel via Online-Meeting oder persönlich. Treffen erfolgen.

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theatinerstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@Holz.Consulting
(bitte keine Bewerbungen via Email)

Internet
www.Holz.Consulting
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer dt. Klienten:

International Sales Manager (m/w/d) Maschinen | Holztechnik (Mechanisierungs- & Anlagenbau)

Gebiete	Deutschland - Benelux & Skandinavien (Länder-Anpassungen & -Erweiterungen nach Absprache gerne jederzeit möglich)
Reisefrequenz	ca. 3 bis 4 Tage/Woche
Home-Office	ca. 1 bis 2 Tage/Woche
Sonstiges	30 Tage Urlaub

Wir denken hierbei an einen echten Verkaufsprofi (m/w/d) aus den Vertriebsbereichen „Holz & Maschinen“, welcher neben der notwendigen Fachkompetenz, gleichzeitig den extra starken Vertriebsbiss für den Verkauf erklärungsbedürftiger Investitionsprojekte mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w/d) sollten Sie über profunde Sales-Erfahrungen bzgl. technisch beratungsintensiver Produkte und über einen optimalerweise (holz-)technischen Ausbildungshintergrund verfügen.

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsprojekten und gleichsam technischer als auch kaufmännischer Ansprechpartner
- Gemeinsame Erarbeitung von Lösungen mit den Kunden und konsequente Angebotsverfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Verantwortlichkeit bis hin zur Übergabe des ausführungsfähigen Auftrages an die zentrale Projektabwicklung im Mutterhaus
- Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger, systematischer Akquisition neuer Auftraggeber und Partner
- Ausbau der aktuellen Marktposition und Erschließung entsprechender Marktpotentiale, stets mit Blick auf langfristige & partnerschaftliche Kooperationen und die angepeilten Absatz- & Umsatzziele
- Realisierung marktadäquater Preise & allgemeine Marktbeobachtung in enger und direkter Abstimmung mit der Unternehmensführung
- (Co-)Gestaltung/Teilnahme an übergeordneten Messen und selbstständige Durchführungen von lokalen Vertriebsereignissen

Ihr fachliches Profil:

- Starke Vertriebsorientierung - verbunden mit technischer (Holz)Kompetenz
- Techn. Studium (*Holztechnik oder vgl.*) bzw. Wirtschaftsingenieurwesen
- Vertriebserfahrung (>5 Jahre) technisch beratungsintensiver Produkte, bevorzugt im Bereich von Automatisierungslösungen bzw. Anlagenbau sowie ggf. technische Beratung und Projektmanagement
- Routinierter Umgang mit Software-Anwendungen (*MS Office, ERP usw.*)

Ihr persönliches Profil:

- Salesseitig beeinflusste Persönlichkeit, welche den Unternehmenserfolg anhand der eigenen Aktivitäten spürbar mitprägt und weiterentwickelt
- Echte Bereitschaft zu Dienstreisen im Vertriebsgebiet
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten und Überzeugungskraft auf unterschiedlichen Hierarchieebenen
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten mit guten Englisch-Kenntnissen

Das erweiterte Angebot an Sie:

- Sehr attraktives Gehaltspaket
- Neutrales Dienstfahrzeug - optional zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub/Jahr & flexible Aussendienst-Arbeitszeiten