

INTERNATIONAL SALES MANAGER (M/W/D)

Vollzeit | Außendienst, Deutschland | ab sofort

Oppermann Regelgeräte GmbH ist Entwickler, Hersteller und Lieferant für die komplette Sensorik in der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik, für anspruchsvolle Komponenten und Systeme des Brandschutzes sowie der Gas- und CO-Warntechnik.

Als innovatives Unternehmen entwickeln wir zukunftsweisende Produkte in Deutschland und wachsen überdurchschnittlich. Wir engagieren uns besonders bei Kunden wie Industrie, MSR-Firmen, Ingenieurbüros, Planern sowie öffentlicher Hand.

IHRE AUFGABEN

- Fachkundige technische und kaufmännische Beratung und Betreuung der Bestandskunden sowie Ausbau und Festigung der Kundenbeziehungen
- Präsentation und Repräsentation unseres Leistungsportfolios bei Kunden und potenziellen Neukunden
- Neukundenakquise im Ausland samt Analyse und erfolgreiche Erschließung von neuen Märkten (Weltweit mit Schwerpunkt Europa)
- Erstellung von länderspezifischen Gesamtstrategien auch bzgl. Key-Account-Kunden (Betreuungskonzepte, Ziel- und Planungsvorgaben)
- Preisverhandlungen mit dem Kunden im Rahmen von Rabattrichtlinien
- Durchführung von Analysen über Markt, Wettbewerb und Trends
- Zuarbeit für den Vertriebsinnendienst bei der Angebotserstellung
- Regelmäßige Berichterstattung an die Vertriebsleitung
- Nachverfolgung von Angeboten

IHR PROFIL

- Abgeschlossene elektrotechnische Ausbildung oder Studium der Versorgungs- und Gebäudetechnik, evtl. vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Zusatzqualifikation
- Erfahrung im Aufbau von neuen Märkten
- Begeisterung für den Vertrieb und Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Sicheres und überzeugendes Auftreten mit hoher Kunden- und Marktorientierung verbunden mit hoher Reisebereitschaft
- Verkaufsorientierte Handlungsweise, rhetorisches Geschick, Souveränität und Abschlussstärke in Verhandlungen
- Gute PC- und MS-Office Kenntnisse und Web-Anwendungen
- Verhandlungssicheres Englisch und Französisch, weitere Fremdsprache von Vorteil

WAS WIR BIETEN (AUSWAHL)



unbefristeter Arbeitsvertrag und Anstellung in einem inhabergeführten, dynamisch wachsenden Unternehmen einer krisensicheren Branche



Überdurchschnittliche Urlaubstage



attraktive und leistungsgerechte Vergütung (auch ohne Tariffindung/-zugehörigkeit)



Firmenwagen mit Privatnutzung



Zuschuss zur betrieblichen Altersversorgung
Vermögenswirksame Leistungen
arbeitgeberfinanzierte Gruppenunfallversicherung



Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
werteorientiertes Miteinander

Haben wir Ihr Interesse geweckt und möchten Sie die Zukunft bei Oppermann aktiv mitgestalten?

Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:
bewerbung@oprg.de



Ihre Ansprechpartnerin
Martina Haußmann