

# Sales Manager (m/w) - Vertriebsaußendienst im internationalen Global Account Team

Top-Herausforderung: Aufbau von Key-Accounts auf nationaler und internationaler Ebene im Bereich der Messtechnik

Unser Mandant ist ein sehr erfolgreicher, international aktiver Hersteller in der Messtechnik. Rund 2.000 Mitarbeiter vereinen Konstruktion, Entwicklung und Produktion der Fertigungsmesstechnik in höchster Qualität. Zu den Kunden zählen namhafte Firmen der Branchen Automobil, Maschinenbau, Luft- und Raumfahrt sowie der Medizintechnik. Um die nachhaltig positive Entwicklung weiter fortzuführen, wird für die Region Großraum Stuttgart oder Nordbayern ein Sales Manager (m/w) zur Festanstellung gesucht.

Sie sind als Sales Manager (m/w) Teil des Global-Account-Management-Teams und somit mitverantwortlich für alle Belange der Großkunden im nationalen und internationalen Bereich. Sie übernehmen die Beratung und Betreuung vor Ort oder von Ihrem Homeoffice aus. Sie ermitteln den Kundenbedarf und die daraus resultierenden Anforderungen und erarbeiten daraus entsprechende Lösungen. Sie sind an der Entwicklung von Produktstrategien beteiligt, um sowohl die bestehenden als auch die neuen Produkte beim Kunden zu platzieren. Bei laufenden Projekten übernehmen Sie die Projektbetreuung beim Kunden vor Ort und sind kommerziell und technisch sein Ansprechpartner (m/w).

Nach dem Abschluss eines Ingenieurstudiums oder einer technischen Ausbildung mit anschließender Weiterbildung zum staatlich geprüften Techniker (m/w) können Sie bereits mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb vorweisen. Ihr bisheriges Arbeitsumfeld ist in einem Industrieunternehmen, welches als Zulieferer für einen global aufgestellten Automotive-OEM oder Tier-1-Konzern tätig ist. Sie kennen die Organisation und die Abläufe, sind es gewohnt, selbstständig und kreativ zu arbeiten sowie Lösungen zu entwickeln und haben Freude am Verkaufen. Ihre guten Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie Interesse an einer langfristigen Perspektive in einem gesunden Unternehmen mit einem attraktiven Gehaltsmodell haben, freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung. Bitte senden Sie diese mit der Kennziffer KP 1810 unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit vorzugsweise per E-Mail an [job@pcp-international.de](mailto:job@pcp-international.de), z. Hd. Katharina Passolt. Wir behandeln Ihre Bewerbung absolut vertraulich.

pcp international  
Harleshäuser Straße 62  
34130 Kassel  
Telefon: +49 561 4751846  
[www.pcp-international.de](http://www.pcp-international.de)

