



Sales Manager (m/w/d) B2B

Ihre Herausforderung

Sie wissen, wie wichtig Kundenorientierung ist: Deshalb setzen Sie als „first crossing mind“ alles daran, langfristige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen zu unseren internationalen B2B-Kunden aufzubauen und diese weiterzuentwickeln!

Konkret führen Sie die MENA-Kunden (Middle East and North Africa) operativ und strategisch, analysieren den Markt, die Kunden, den Wettbewerb und das Portfolio und leiten davon systematisch Verkaufsargumentationen, Innovationen sowie Renovationen ab

Sie verhandeln Preise und Konditionen und leiten diverse Kundenprojekte im engen Austausch mit in- und externen Schnittstellen, wie der Produktion, Produktentwicklung, Logistik oder Marketing

Zudem sind Sie für die Sortimentsentwicklung und -erweiterung bei unseren Bestandskunden verantwortlich

Sie begleiten auch die Abwicklung der Geschäfte in Drittländer, planen Absätze und den DB2 und setzen Ziele nach dem Hochland Performance Management

Ihr Erfolgsrezept

Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt Sales/Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation

Vertriebspraxis im Key Account oder als Projektleitung

Sie verfügen über Wissen in der B2B-Branche und kennen digitale Vertriebsinstrumente

Sehr gute Englisch-Kenntnisse sowie ein gutes Gespür und Interesse für andere Kulturen, ist Grundvoraussetzung für den Job

Sie sind eine verhandlungsstarke und kommunikationssichere Vertriebspersönlichkeit, die so analytisch denkt und den Mut besitzt, neue Wege zu gehen und TEAMARBEIT großschreibt

Mehr auf unserer Online-Stellenanzeige erfahren:
<https://www.hochland-group.com/de/karriere/job/9699>



www.hochland-group.com/karriere

