

Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Über SYNERGIE

Erfolg entsteht im WIR - als **Personaldienstleister** helfen wir Menschen bei der Erklimmgung der nächsten Stufe auf der Karriereleiter - **individuell, persönlich, kompetent und per Direktvermittlung!** Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und bundesweiten Vernetzung sind wir ein wichtiger Rekrutierungspartner für viele Einrichtungen. Unser Anliegen ist es, für Sie einen Arbeitgeber zu finden, der **zu Ihnen passt und Ihnen Entwicklungsperspektiven bietet.**

Seien Sie bereit für den nächsten Schritt Ihrer Karriere!

Internationaler Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) Europa

(178657)

📍 Standort: Kemnath 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche
📄 Gehaltsspektrum: 100000 Euro pro Jahr 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Zweck und Ziel der Stelle

Technische B2B-Lösungen | Direktvermittlung | Attraktives Gehalt

Im Auftrag unseres Mandanten - einem international agierenden Industrieunternehmen mit Schwerpunkt auf anspruchsvollen technischen Systemlösungen - suchen wir im Rahmen der **Direktvermittlung** einen **erfahrenen Vertriebsprofi (m/w/d) für den europäischen Markt.**

Das Unternehmen entwickelt und produziert technologisch komplexe Lösungen für lufttechnische Anwendungen in sensiblen industriellen, infrastrukturellen und IT-nahen Einsatzfeldern. Der Vertrieb richtet sich an professionelle B2B-Kunden mit hohen Anforderungen an Qualität, Prozesssicherheit und langfristige Partnerschaften.

Entwicklungspotential / Perspektiven

Du hast noch Fragen oder brauchst noch weitere Infos? Melde Dich gerne direkt unter nuernberg-jobs@synergie.de oder unter [0911 990 879 60!](tel:091199087960)

Bedeutung für das Unternehmen

Bewerben war noch nie so leicht! [Link](https://sps.pitchyou.de/) (sps.pitchyou.de/) anklicken, Fragen per WhatsApp beantworten, Traum-Job sichern.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

Ihre Verantwortungsbereiche

- Strategische Weiterentwicklung des europäischen Vertriebsgebiets mit Ergebnisverantwortung

- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten Sales-Cycles von der Lead-Generierung bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau und nachhaltige Entwicklung internationaler Key Accounts
- Durchführung technischer und kaufmännischer Vertragsverhandlungen auf Entscheider- und Managementebene
- Beratung von Kunden hinsichtlich anwendungsspezifischer, lufttechnischer Gesamtlösungen
- Identifikation neuer Marktsegmente, Applikationen und Vertriebspotenziale
- Analyse komplexer Markt-, Wettbewerbs- und Kundenstrukturen zur Ableitung fundierter Vertriebsstrategien
- Enge Schnittstellenarbeit mit Vertriebsinnendienst, Anwendungstechnik, Produktmanagement und Produktion
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Fachmessen und Branchenforen
- Strukturierte Dokumentation aller Aktivitäten im CRM sowie Erstellung aussagekräftiger Forecasts und Reports

Fachliche Anforderungen

Ihr fachliches Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, alternativ Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Maschinenbau oder vergleichbar
- Mehrjährige nachweisbare Vertriebserfahrung im internationalen B2B-Außendienst
- Fundierte Kenntnisse im Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Produkte oder Systemlösungen
- Erfahrung im Key-Account-Management sowie im Umgang mit komplexen Entscheidungsstrukturen
- Souveräne Verhandlungsführung auf C-Level- und Einkaufsseite
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Ausgeprägte Reisebereitschaft innerhalb Europas
- Hohe analytische Kompetenz, unternehmerisches Denken und strukturierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen, Forecast-Tools und modernen Vertriebskennzahlen

Arbeitgeberleistungen / Unternehmensangebot

- **Attraktives Jahreszielgehalt von ca. 100.000 € brutto**, bestehend aus Fixum und variabler, leistungsabhängiger Komponente
- Dienstwagen mit privater Nutzung

- Moderne, mobile Arbeitsausstattung und digitale Vertriebssysteme
- Hoher Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- Umfassende Einarbeitung in Produkte, Märkte und Strukturen
- Langfristige Entwicklungsperspektive innerhalb eines international wachsenden Unternehmens
- Professionelles Arbeitsumfeld mit technischer Tiefe und strategischem Vertriebsanspruch

Kontakt Daten für Stellenanzeige

Benjamin Richey

Telefon: [0911 9908 7964](tel:091199087964)

Mail: nuernberg@synergie.de

Abteilung(en): Dienstleistungen, Groß-/Einzelhandel, IT/IT-Dienstleistung, Maschinen-/Anlagenbau, Umwelttechnik/Entsorgung/Recycling

Art(en) des Personalbedarfs: Personalvermittlung

Tarifvertrag: GVP **Entgeltgruppe:** 4

