

# Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Über SYNERGIE

**Erfolg entsteht im WIR** - als **Personaldienstleister** helfen wir Menschen bei der Erklimmg 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](mailto: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

## Kontaktinformationen für Stellenanzeige

**Benjamin Richey**

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

Mail: [nuernberg@synergie.de](mailto: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