

Als international erfolgreiche Marke hat sich unser Kunde auf die Herstellung von praktischen Behältnissen für den Transport und die Aufbewahrung von Alltagsgegenständen spezialisiert. Zur weiteren Markenstärkung suchen wir den/die

International Sales Director (m/w) – Asien/Europa/Schwerpunkt Osteuropa – HFT3384

Ihre Aufgabe:

- fachliche und disziplinarische Führung des internationalen Vertriebsinnendienstes
- Ansprechpartner für den internationalen Außendienst/Reisende und Distributoren, sowie für direkte Kunden
- Führung internationaler Meetings, insbesondere auch in Frankreich
- Koordination der allgemeinen täglichen Vertriebsaufgaben // Kennzahlenauswertung
- Erstellung von Vertriebsstrategien und -budgets
- Analyse der Auslandsmärkte und Entwicklung von Verkaufsstrategien zur Erschließung neuer Märkte - Markenauftritt- und Aufbau
- Vertiefung / Bereinigung / Strukturierung der vorhandenen Märkte
- Identifikation von Markttrends und Innovationen, Qualitätssicherung und Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse und Tools sowie proaktives Schnittstellenmanagement zu internen und externen Abteilungen
- proaktive Neukundengewinnung; Auf- und Ausbau nachhaltig ertragreicher Kundenbeziehungen
- Gewährleistung eines effizienten Organisationsablaufes, Optimierung von Prozessen
- Teilnahme an internationalen Messen

Ihr Profil:

- erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung
- mehrjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb // Außendienst (Fashion, Lifestyle, Konsumgüter, etc.), mit erkennbarer beruflicher Fortentwicklung
- Sprachkenntnisse in Deutsch, Englisch und Französisch verhandlungssicher
- ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- strukturierte, lösungsorientierte Arbeitsweise gepaart mit Stehvermögen, Verhandlungsstärke und Hands-on-Mentalität
- belastbares Netzwerk in der Vertriebsregion
- persönliche Präsenz am Stammsitz des Unternehmens in Süddeutschland, verbunden mit internationaler Reisebereitschaft
- hohes Maß an Flexibilität und Belastbarkeit
- Kennzahlensicherheit und analytisches Denkvermögen
- Zielstrebigkeit, Organisationsfähigkeit, absolute Zuverlässigkeit, Fähigkeiten zur Fokussierung
- unternehmerisches, strategisches Denken
- nachhaltiger Führungsstil, Begeisterungsfähigkeit, Motivationsvermögen und Empathie
- Teamspirit und die Fähigkeit, Menschen zu begeistern und "mitzunehmen"
- mental gefestigt und belastbar, professionelle Haltung
- bodenständiger Charakter, kein „Status-Denken“

Vielleicht konnten wir mit dieser Ausschreibung Ihr Interesse wecken?

Bitte lassen Sie uns dann im Idealfall gerne Ihre aussagekräftigen Unterlagen zukommen.

HFT Consulting

Frau Denise Tennie

Tel.: +49 8031 30 452 20

E-Mail: denise.tennie@hft-consulting.com