



Internationaler Sales Manager (m/w/d)

B2B-Industrietechnik | Preventive Maintenance | Ultraschallmesstechnik | International

Als **Internationaler Sales Manager** (m/w/d) verantworten Sie den weltweiten Vertrieb unserer Lösungen im Bereich Vorbeugende Instandhaltung und industrielle Zustandsüberwachung. Mit technischem Verständnis, strategischem Weitblick und ausgeprägter Abschlussstärke entwickeln Sie internationale Märkte weiter, bauen leistungsfähige Vertriebspartnerstrukturen auf und treiben nachhaltiges Umsatzwachstum voran.

Ihre Benefits:

- Ein **unbefristeter Arbeitsvertrag**, in einem inhabergeführten, international agierenden und wachsenden Technologieunternehmen, welches am Markt als Lösungsspezialist in der Ultraschallmesstechnik etabliert ist
- **Flexible Arbeitszeitgestaltung** und die Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- Eine **strukturierte Einarbeitung** und Betreuung durch eine:n Mentor:in sowie regelmäßige **Weiterbildungsmaßnahmen**
- Abwechslungsreiche und anspruchsvolle Aufgaben
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- **Attraktiver Arbeitgeberzuschuss** zur betrieblichen Altersvorsorge und verschiedene Mitarbeiterveranstaltungen
- Regelmäßige **Gesundheitsaktionen**

- Eine **moderne Arbeitsumgebung** mit ergonomischen Arbeitsplätzen, flexiblen Arbeitsbereichen und innovativer Technologie
- Ein innovatives und dynamisches Arbeitsumfeld, eine vertrauensvolle Unternehmenskultur, die sich durch ein offenes und konstruktives Miteinander auszeichnet
- Persönlicher Freiraum mit einem **hohen Maß an Eigenverantwortung**

Ihre neuen Herausforderungen:

- Weltweiter Vertrieb unserer innovativen Produkte durch Betreuung, Unterstützung und strategische Weiterentwicklung unserer internationalen Vertriebspartner
- Identifikation und Gewinnung neuer Distributions- und Geschäftspartner weltweit
- Durchführung von Produktpräsentationen und technischen Schulungen bei Kunden und Partnern
- Repräsentation des Unternehmens auf nationalen und internationalen Fachmessen sowie Kongressen
- Vorbereitung und Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen mit Partnern und Endkunden
- Technische Analyse und strukturierte Aufbereitung von Kundenanforderungen sowie aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur strategischen Weiterentwicklung unseres Produktportfolios
- Akquisition neuer Projekte, insbesondere kundenspezifischer Entwicklungsaufträge

Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes ingenieurtechnisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Produkte – idealerweise über Händler- und Partnerstrukturen
- Nachweisbare Kompetenz im lösungsorientierten Vertrieb (Solution Selling)
- Sichereres, souveränes Auftreten sowie ausgeprägtes Verhandlungs- und Durchsetzungsvermögen
- Hohe Eigenmotivation und ausgeprägte Teamorientierung, verbunden mit Flexibilität und Belastbarkeit
- Interkulturelle Kompetenz und Erfahrung im internationalen Geschäftsumfeld
- Bereitschaft zu regelmäßigen internationalen Dienstreisen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Fremdsprachen sind von Vorteil

[Jetzt bewerben](#)

SONOTEC GmbH

Die SONOTEC GmbH ist ein führender Lösungsspezialist in der Ultraschallmesstechnik. Mit etwa 210 Mitarbeitenden entwickelt und fertigt der Hersteller am Standort Halle (Saale) kundenspezifische Ultraschallwandler und -sensoren sowie Prüfgeräte und Messtechniklösungen, welche in den unterschiedlichsten Anwendungen und Branchen auf der ganzen Welt zum Einsatz kommen.

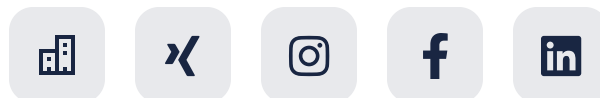
Kontakt

Wollen Sie mehr erfahren oder sich direkt bewerben? Dann zögern Sie bitte nicht uns anzurufen! Oder senden Sie gleich Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen, Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen zu.

Ms Kirsten Kern
SONOTEC GmbH

Tel.: [0345- 13317- 777](tel:0345-13317-777)

E-Mail: karriere@sonotec.de



www.sonotec.de