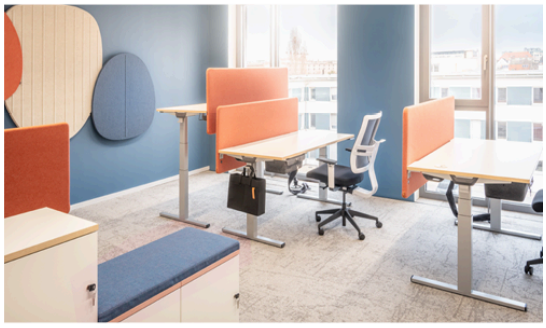
SONOTEC



Sales Manager Europa (m/w/d)

Sie fühlen sich im internationalen Vertrieb zu Hause und haben den Anspruch, Märkte nicht nur zu bedienen, sondern gezielt auszubauen? Im Bereich der nicht-invasiven Flüssigkeitsüberwachung suchen wir Sie als **Sales Manager Europa (**m/w/d).
In dieser Position verantworten Sie die Weiterentwicklung unseres europäischen Geschäfts und treiben den Ausbau neuer sowie bestehender Kundenbeziehungen aktiv voran. Sie identifizieren Potenziale, setzen Impulse im Markt und positionieren unsere Lösungen nachhaltig bei industriellen Kunden.

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
- **Gute Erreichbarkeit** mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Ihre neuen Herausforderungen:

- Eigenverantwortliche Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsaktivitäten im europäischen Markt
- Identifikation und Gewinnung von Neukunden sowie Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen
- Analyse von Markttrends, Wettbewerbsumfeld und Kundenanforderungen
- Entwicklung individueller Lösungsansätze in enger Abstimmung mit internen Fachbereichen
- Planung und Steuerung von Vertriebsprojekten bis zum erfolgreichen Abschluss
- Repräsentation des Unternehmens bei Kunden, Partnern und auf internationalen Veranstaltungen
- Sicherstellung der Zielerreichung hinsichtlich Umsatz und Wachstum in Ihrer Region

Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes Studium (BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Elektronik) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb, idealerweise in einem technologiegetriebenen Umfeld
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau von Kundenbeziehungen und in der Erschließung neuer Märkte
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise mit unternehmerischem Denken
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft im europäischen Umfeld

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
E-Mail: karriere@sonotec.de

www.sonotec.de