



## International Sales Manager (m/w/d)

Als **International Sales Manager** (m/w/d) gestalten Sie den internationalen Vertrieb unserer Ultraschallmesstechnik zur Flüssigkeitsüberwachung aktiv mit. Sie betreuen bestehende Key Accounts in den USA und Europa, erschließen neue Märkte und positionieren unsere innovativen Lösungen erfolgreich bei internationalen Kunden und Partnern.

### 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:

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Key Accounts in den USA und in Europa
- Internationaler Vertrieb unserer Ultraschallmesstechnik sowie aktiver Aufbau neuer Kundenbeziehungen
- Bewertung und Qualifizierung von Projektanfragen
- Vorbereitung, Durchführung und Nachverfolgung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Planung und Durchführung von Kunden- und Partnerbesuchen inklusive Produktpräsentationen
- Repräsentation des Unternehmens auf nationalen und internationalen Fachmessen

## Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes Studium (Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Elektrotechnik) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte im B2B-Umfeld
- Starkes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Produkte verständlich und überzeugend zu präsentieren
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise mit ausgeprägter Kundenorientierung
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe internationale Reisebereitschaft und Freude an interkultureller Zusammenarbeit

**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.

**Frau Kirsten Kern**

SONOTEC GmbH

Tel.: [0345 13316-677](tel:034513316677)

E-Mail: [karriere@sonotec.de](mailto:karriere@sonotec.de)



[www.sonotec.de](http://www.sonotec.de)