GROSSFORMAT: ROWE.

International Sales Manager (m/w/d) - Asia

Ihre Zukunft im Wachstumsmarkt Informationstechnologie!

Wir sind ein finanzstarker Premiumhersteller im Wachstumsmarkt Informationstechnologie mit Sitz im Dreiländereck Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen und Hessen. Mit unseren 160 Mitarbeitern wurden wir soeben zum 3. Mal mit dem TOP 100-Siegel für unsere Innovationserfolge und Zukunftsaussichten ausgezeichnet. Unser Erfolg und unsere Finanzstärke basiert auf einem intelligenten Geschäftsmodell mit eigener Serviceorganisation, Finanzierungsmodellen sowie Folgeeinnahmen bei Software, Lizenzen, Ersatzteilen und Verbrauchsmaterial. Zusätzlich partizipieren wir überproportional stark von der weltweiten Digitalisierung.

Aufgrund der signifikanten Erweiterung unseres Produktportfolios sowie zahlreicher Alleinstellungsmerkmale erschließen wir kontinuierlich neue Märkte und Kundengruppen im Bereich B2B. Neben der bereits starken Marktposition im Inland und deutschsprachigem Ausland besteht kurz- und mittelfristig ein erhebliches Potential weltweit deutlich zu wachsen.

Für eines unserer umsatzstärksten internationalen Vertriebsgebiete suchen wir einen erfolgshungrigen und abschlusssicheren Vertriebsprofi als

International Sales Manager (m/w/d) - Asia

Das motiviert Sie:

- Kern Ihrer Aufgabe ist der erfolgreiche Verkauf unseres umfangreichen Produktportfolios mitpatentierten Alleinstellungsmerkmalen an Händler (B2B).
- Sie agieren als deren Hauptansprechpartner und steuern diese zielgerichtet, um vereinbarte Verkaufsziele zu erreichen.
- Hierbei schulen Sie unsere Händler im Vertrieb unserer Produkte und führen gemeinsame Verkaufsgespräche bei Endkunden durch.
- Zusätzlich unterstützen Sie unsere Händler bei internationalen Messen, um deren Potential zielgerichtet auszuschöpfen.
- Selbstverständlich tun wir alles, damit Sie sich voll und ganz auf Ihre Vertriebstätigkeit konzentrieren können. Ein hoch motiviertes Team aus dem Innendienst erledigt für Sie viele administrative Tätigkeiten.
- Bei technisch komplexen Fragestellungen werden Sie von unseren erfahrenen Support-Ingenieuren unterstützt.

Das zeichnet Sie aus:

- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung/ein kaufmännisches Studium.
- Sie können nachhaltige Erfolge im internationalen Vertrieb vorweisen.
- Sie bewegen sich sicher in unterschiedlichen Kulturen und bringen neben verhandlungssicheren Englischkenntnissen das erforderliche technische Interesse mit.
- Eine Reisebereitschaft von ca. 30% ist für Sie selbstverständlich, um Händler und Endkunden vor Ort von unseren technischen und kommerziellen Alleinstellungsmerkmalen zu überzeugen.
- Als proaktive und kommunikationsfreudige Persönlichkeit zeichnet Sie eine sehr selbständige Arbeitsweise, Eigeninitiative und Verhandlungsgeschick aus.

Das bieten wir Ihnen:

- Eine TOP-Vertriebsposition mit attraktiven Verdienstmöglichkeiten.
- Einen sicheren Arbeitsplatz bei einem sehr finanzstarken deutschen Premiumhersteller.
- Eine starke Marktposition und Erweiterung des Produktportfolios zur deutlichen Umsatzsteigerung.
- Eine langfristige Perspektive bei einem innovationsgetriebenen, mehrfach ausgezeichneten Unternehmen.
- Eine exzellente Einarbeitung in unserem Schulungscenter.
- Ein Jobbike und kostenloses Obst für Ihre Gesundheit.
- 30 Tage Urlaub und flexible Arbeitszeiten.
- Steuerfreie Zusatzleistungen sowie Zuschüsse zur Altersvorsorge.
- Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Prämie.

Überzeugen Sie uns mit Ihrer Bewerbung!

Wenn Sie Teil unseres Erfolges werden möchten, freuen wir uns über Ihre Bewerbung per E-Mail an **personalmanagement@rowe.de**.

Nach Einreichung Ihrer Unterlagen erhalten Sie innerhalb von 10 Werktagen eine Rückmeldung.

Bei Fragen zu dieser Position können Sie gerne Herrn Dominik Krause kontaktieren.
Tel.: +49-2743/9217-722

ROTH + WEBER GmbH | Leiter Personalmanagement - Dominik Krause
Betzdorfer Straße 1 | 57520 Niederdreisbach | www.rowe.de