

Area Sales Manager Maschinenbau (m/w) Russland

Referenz Nr. abc_e 9587

a-b-consult executive (www.a-b-consult.de) ist eine europaweit erfolgreich tätige Personalberatung. Im Rahmen unserer Tätigkeit beraten wir Unternehmen bei der Suche und Auswahl von qualifizierten Fach- und Führungskräften, vorrangig im Bereich des mittleren und oberen Managements.

Unser Mandant ist ein weltweit erfolgreiches Unternehmen aus dem Maschinenbau. Die Strukturen im Unternehmen vereinen die Vorteile eines Mittelständlers mit großem Gestaltungsspielraum mit den fachlichen und strukturellen Ansprüchen eines international agierenden Konzerns. Ein breites Produktspektrum sowie ein konstanter Fokus auf Innovationen und kundenspezifische Lösungen haben das Unternehmen in die Weltmarktspitze in seinem Segment gebracht. Für den Ausbau des internationalen Vertriebes suchen wir im Auftrag einen Area Sales Manager (m/w) für den Markt Mongolei und Russland. Ziel ist der Ausbau des bestehenden Marktpotentials.

a-b-consult

EXECUTIVE

Ihre Aufgaben

1. Schnittstelle / Ansprechpartner/in für BU und Vertriebsgesellschaften des Mutterkonzerns in technischer und ökonomischer Hinsicht
2. Marktbearbeitung gemäß strategischer Ausrichtung, Mitwirkung bei Erstellung und Überwachung der jährlichen Businessplanung der BU
3. Systematische Erstellung von Markt- und Kundenanalysen sowie Analyse der Wettbewerbsposition und bestehender Potenziale
4. Erschließung und Ausbau neuer Kundenbeziehungen und Märkte in der definierten Region in Zusammenarbeit mit der BU
5. Unterstützung der BU bei Auftragserstellung, technischer Auslegung und Schulung
6. Koordination von weltweiten Kundenprojekten in Zusammenarbeit mit der BU
7. Akquise und Aufbau von neuen Kundenbeziehungen

Ihr Profil

1. Abgeschlossenes Studium des Ingenieurwesens mit Studienrichtung Maschinenbau oder eines vergleichbaren Studiengangs
2. Wünschenswert kaufmännische Zusatzqualifikation (MBA)
3. Idealerweise einschlägige Berufserfahrung in der Antriebstechnik und/oder im Umfeld des Bergbaus
4. Ausgeprägte Kundenorientierung, unternehmerischer Weitblick und eine überzeugende Persönlichkeit
5. Ausgeprägtes Gespür für die Märkte und Mentalität in den Regionen Russland, Mongolei
6. Hohe Reisebereitschaft und ein verhandlungssicheres Auftreten, auch in interkulturellen Kontexten
7. Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Sie sind eine überzeugende und vertriebsstarke Persönlichkeit (m/w), die ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft und eine strukturierte Arbeitsweise mitbringt.

Sie verfügen über sehr gute kommunikative Fähigkeiten gegenüber internen und externen Ansprechpartnern und haben große Freude an einem souveränen Umgang mit internationalen Kunden. Ein ausgeprägtes Gespür für die Märkte in Russland und der Mongolei sowie für die individuellen Kundenbedürfnisse ist ebenfalls eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Ausübung der Position. Ein gutes Team- und Führungsverständnis sowie interkulturelle Kompetenz und gute analytisch-konzeptionelle Fähigkeiten runden Ihr Profil ab.

Können Sie sich für diese Perspektive begeistern?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung – mit obiger Referenz-Nr. bevorzugt per E-Mail - inklusive Angaben zu Ihrem Gehaltswunsch und Ihrer Verfügbarkeit. Für erste Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung. Selbstverständlich sichern wir Ihnen absolute Diskretion zu.