

## Regional Sales Manager D-A-CH (m/w/d) Standort Gütersloh

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für ein international tätiges Industrieunternehmen der Stahldraht- und Seilbranche mit Standorten und Produktionsstätten in Deutschland, China, Polen, Ungarn und in den USA einen Regional Sales Manager.

### Ihre Aufgaben

- Marktanalyse – zur Identifikation von Markt- und Kundenpotenzialen
- Erarbeitung und Umsetzung einer Wachstumsstrategie
- Verantwortung für Strategie, Steuerung und Umsetzung kundenspezifischer Sales- und Marketingaktivitäten, in enger Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen
- Beratung und Betreuung von Bestandskunden
- Förderung und Entwicklung von Distributoren
- Analyse von spezifischen Kundenanforderungen, Erstellung individueller Kundenangebote und Preiskalkulationen
- Reporting gegenüber Vertriebs- und Geschäftsleitung
- Mitarbeit in bereichsübergreifenden Projektteams und enge Zusammenarbeit mit dem Innendienstteam
- Teilnahme und Unterstützung bei Messen, Kundenveranstaltungen und Sonderaktionen

### Ihre Qualifikation

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb technischer Produkte
- Ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz
- Überzeugendes und verbindliches Auftreten sowie lösungsorientierte Denkweise
- Selbstbewusste Persönlichkeit mit ausgeprägten kommunikativen Fähigkeiten und einem Gespür für Kundenbedürfnisse
- Freude an Direktkontakt mit Kunden
- Führerscheinklasse B
- Reisebereitschaft im In- und Ausland
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann überzeugen Sie uns mit Ihrer Bewerbung. Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum und persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten.

**Kontakt:** Sabine Marker, Marker Consulting Group, [marker@markerconsultinggroup.de](mailto:marker@markerconsultinggroup.de)