



## **Das Unternehmen:**

Unser Mandant ist ein familiengeführtes und international tätiges Industrieunternehmen der 3. Generation. Mit über 300 Mitarbeitern an zwei Standorten fokussiert sich das Unternehmen auf die Entwicklung und Herstellung von industriellen Klingen für zahlreiche Anwendungsgebiete im B2B-Umfeld (z.B. Medizin, Automobil, Handwerk, Folie etc.). Dabei stehen die individuellen Bedürfnisse der Kunden im Fokus. Von der Idee bis hin zum fertigen Produkt findet das Unternehmen, die optimale Lösung für jede Schneideaufgabe. Durch kontinuierliche Kundenorientierung hat sich das Unternehmen in den vergangenen Jahrzehnten zum Marktführer in einigen Anwendungsbereichen entwickelt.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

### **Vertriebsmanager/ International Sales Manager (m/f/x)**

Dienstsitz: Solingen (HQ)

#### **Geboten werden:**

- Erfolgreiches, mittelständisches Industrieunternehmen auf Wachstumskurs
- Zusammenarbeit mit einem hoch motivierten Team in einem sehr positiven Betriebsklima
- Leistungsgerechte Vergütung nach Tarif sowie zahlreiche Nebenleistungen und die Möglichkeit zur kontinuierlichen persönlichen Weiterentwicklung
- Verantwortungsvolles, internationales Aufgabenspektrum
- Top ausgestattete Arbeitsplätze und moderne Arbeitsmittel

#### **Ihre Aufgaben:**

- Vertrieb von industriellen Standard- und Sonderklingen im In- und Ausland
- Verantwortlich für Umsatzerzielung und Deckungsbeitragsgestaltung
- Aktive Neukundenakquisition
- Betreuung und fachliche Beratung eines internationalen Kundenstamms
- Erstellung von Angeboten inkl. Durchführung von Mengen- und Preisverhandlungen sowie Abwicklung von Reklamationen zusammen mit dem Innendienst
- Durchführung von Kunden- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Marktanalysen
- Teilnahme und Repräsentation des Unternehmens auf Messen sowie Veranstaltungen im In- und Ausland



## Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Bachelor-Studium oder kaufm. Ausbildung mit technischer Weiterbildung
- Mehrjährige Berufserfahrungen im Vertrieb von technischen, erklärungsbedürftigen Produkten
- Verhandlungssichere Deutsch-, Portugiesisch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Analytische und ergebnisorientierte Arbeitsweise gepaart mit unternehmerischen Denken und Handeln
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Reisebereitschaft: >30% (auch international)

## Ist das Ihr nächster Karriereschritt?

Dann richten Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte an:

### **Grünewald Consulting GmbH**

Herr Cedric Schütz  
Grünewalder Str. 29-31  
42657 Solingen  
Germany

E-Mail: [application@gruenewald-consulting.de](mailto:application@gruenewald-consulting.de)

Internet: [www.gruenewald-consulting.de](http://www.gruenewald-consulting.de)



*Das Unternehmen Grünewald Consulting unterstützt als international tätige Personal- und Managementberatung namhafte Unternehmen in allen Fragen des Personalmanagements.*