

Unser Mandant ist ein globaler, bedeutender Anbieter von Systemen der Instrumentellen Analytik aus Japan. Eine klare Wachstumsstrategie ist für den Konzern definiert und wird bereits seit Jahren sehr erfolgreich realisiert. Dazu gehören auch das Bereitstellen neuer Produkte und die Erschließung neuer Marktsegmente. Die Europa-Zentrale befindet sich im Raum Düsseldorf.

Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir den/ die

Commercial Sales Manager m/w/d Analytik

**Raum Düsseldorf - Instrumentelle Analytik - Laboranalytik -
Europa-Verantwortung – Order Processing**

die/ der in der Lage ist, mit Führungsstärke, Überblick, konzeptioneller Klarheit, Umsetzungs- und Ergebnisorientierung die Mitarbeiter zu führen und die Geschäftsausweitung kontinuierlich zu realisieren.

Ihre Hauptaufgaben:

- Die Sicherstellung der fristgerechten Bearbeitung eingehender Aufträge und Lieferung der bestellten Waren an die Vertriebsorganisation (Tochtergesellschaften und Vertragshändler in Europa).
- Die Mitarbeit bei Planung, Budgetierung und Forecast.
- Die Betreuung des europäischen Vertragshändlernetzwerks inkl. internationale Vertragsverhandlungen.
- Kommerzielle Analysen von Aufträgen und Angeboten inkl. Preisfestsetzungen.
- Die Organisation, Kontrolle und Optimierung der Vertriebsprozesse.
- Die fachliche und disziplinarische Führung sowie die Entwicklung der Mitarbeiter.

Ihr Profil:

- Gerne ein abgeschlossenes (Fach-) Hochschulstudium, wahrscheinlich eher in einer betriebswirtschaftlichen, naturwissenschaftlichen oder technischen Richtung, oder eine vergleichbare Qualifikation sowie das Vorliegen von Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten oder Dienstleistungen.

- Umfangreiches Wissen im Führen nationaler und internationaler Projekte sowie im Vertragsmanagement mit Kunden und Lieferanten.
- Sie haben eine Hands-on-Mentalität in Kombination mit einer analytischen, strukturierten und detailgenauen Arbeitsweise.
- Sie können verschiedene Disziplinen zusammenführen, um Konzepte und Lösungsansätze effektiv und zeitnah umzusetzen.
- Gute MS-Office Kenntnisse (insb. Excel) und gute SAP-Kenntnisse (R3 oder S4H).
- Verhandlungssichere englische und deutsche Sprachkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Wir bieten:

- Eine europaweite Verantwortung
- Ein großer Gestaltungsspielraum in einem spannenden Umfeld
- Eine dynamische und erfolgreiche Unternehmensgruppe
- Eine sehr positive Unternehmenskultur in kollegialer Atmosphäre.

Es erwartet Sie eine spannende Gesamtaufgabe in einem dynamischen, erfolgreichen Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial und einer ausgesprochen positiven Kultur. Der Gestaltungsspielraum in dieser Funktion ist umfangreich und soll genutzt werden. Die Position berichtet an den Geschäftsführer der Region Europa.

Wenn Sie sich von dieser Herausforderung angesprochen fühlen und das dargestellte Profil abdecken, würden wir Sie gerne kennen lernen. Bitte schicken Sie Ihren Lebenslauf mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit an unsere untenstehende E-Mail-Adresse. Für erste telefonische Informationen steht Ihnen Christoph Ricker gerne zur Verfügung.

CONSIDERO Personalberatung

Ricker, Weber & Gottschlich

Margaretenstr. 26 42651 Solingen Tel.: 0221 – 940870

info@considero.com