



Wir suchen Sie!

Wir - die WEMAS Holding - sind eine mittelständische Industrieholding die die strategischen Geschäftsfelder der Intelligenten Verkehrsleitsysteme/-lenkung, Verkehrsvorwegweisung, Baustellen- und Arbeitsstättensicherung integriert und systematisch entwickelt. Mit unseren mehr als 200 Mitarbeitern erwirtschafteten wir im letzten Jahr an unseren verschiedenen Standorten in Deutschland einen Umsatz im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Ein Zeichen unseres kontinuierlichen wirtschaftlichen Erfolges ist der seit Jahren starke Expansionskurs durch strategisches und organisches Wachstum. Zur Intensivierung der Vertriebsaktivitäten und Ausbau der Marktpräsenz in Zentraleuropa (Skandinavien und Benelux) suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Export Area Sales Manager (m/w/d) Central Europe (Skandinavien und Benelux)

Ihre Aufgaben und Verantwortung

- Professionelle Betreuung und Beratung der internationalen Bestandskunden
- Absatzverantwortung für das Verkaufsgebiet
- Qualifizierte, technische und verkaufsbezogene Betreuung und Steuerung des Geschäfts
- Akquisition und Aufbau strategisch wichtiger Kunden
- Durchführung von Produktpräsentationen und Anwenderschulungen
- Erweiterung der Marktpräsenz bei den Verkehrssicherer im Verkaufsgebiet
- Beobachtung des Marktgeschehens und Pflege bestehender Kundenkontakte zum weiteren Ausbau unserer Marke

Wir bieten Ihnen

- Eine verantwortungsvolle Aufgabe und ein interessantes Vertriebsgebiet
- Attraktives Vergütungspaket (fix und variabel)
- Home Office
- Dynamisches Arbeitsumfeld
- Authentische Unternehmenskultur mit flachen Hierarchieebenen

Wir erwarten von Ihnen

- Technisches/kaufmännisches Studium oder technische/kaufmännische Ausbildung
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung als Exportmanager im baunahen Umfeld
- Fähigkeit technisch wie kaufmännisch passgenaue Lösung zu offerieren
- Hohes Maß an Eigeninitiative und Überzeugungskraft sowie sichere Kommunikationsfähigkeit auf verschiedenen hierarchischen Ebenen
- Sicheres Auftreten sowie Überzeugungskraft in Präsentationen und Verhandlungen
- Spaß im Umgang mit Kunden
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Sicherer Umgang mit MS-Office Produkten und mit ERP-/CRM-Systemen
- Englisch und Deutsch verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Weitere Sprachen wünschenswert
- Hohe Reisebereitschaft in Ihrem Vertriebsgebiet

Sie haben Interesse an einer spannenden Herausforderung in der WEMAS Holding? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an bewerbung@wemas.de. Wir bitten Sie um Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin. Absolute Vertraulichkeit sichern wir Ihnen natürlich zu.