



## Spannende Aufgabe für salesorientierte

## Ingenieure bei globalem Marktführer

Unser Klient zählt als eigenständige Tochtergesellschaft eines führenden europäischen Konzerns mit annähernd 40.000 MitarbeiterInnen auf dem Gebiet der Spezialschmierstoffe zu den weltweit anerkannten Marktführern. Kundenspezifisch entwickelte Produkte und Serviceleistungen sowie unser branchenübergreifendes know how haben in den letzten Jahrzehnten unseren wirtschaftlichen Erfolg begründet – mit deutlich zunehmender Tendenz. Derzeit sind wir mit mehr als 2.000 hoch kompetenten und engagierten MitarbeiterInnen in mehr als 40 Ländern mit eigenständigen Gesellschaften oder festen Business Partnern vertreten.

Im Zuge des weiteren gezielten Ausbaus unseres internationalen Vertriebs suchen wir zum Januar 2017 oder früher eine engagierte und überzeugende Persönlichkeit (w/m), die in der Funktion als

# Area Sales Manager

## Eastern Europe / Arabia / Central Africa

vielschichtige und anspruchsvolle Aufgaben übernehmen möchte. So werden Sie nach hervorragender, mehrmonatiger Einarbeitung in Produktportfolio und Kundenanforderungen strategische Aufgaben für die Ihnen anvertrauten Regionen übernehmen und von der Marktrecherche bis hin zum Aufbau neuer lokaler Business Partner die Basis für Ihre spätere persönliche Arbeitsplattform erstellen. Dabei werden Sie engstens mit unseren KollegenInnen in den Märkten zusammenarbeiten und diese fachlich kompetent unterstützen, i. e. auch gemeinsam mit diesen vor Ort die Key Accounts besuchen und deren Individualbedarfe an die Entwicklung im Headquarter weitergeben. Darüber hinaus werden Sie für die fachlich und kaufmännisch überzeugende Betreuung unserer lokalen Partner zuständig sein sowie deren Sales Reps in den Märkten vor Ort fachlich kompetent unterstützen und auch schulen.

Um diesen vielfältigen strategischen wie auch operativen Aufgaben souverän gewachsen zu sein, haben Sie nach Abschluss Ihres Studiums als (Wirtschafts-) **Ingenieur Maschinenbau / Verfahrenstechnik (Uni / FH)** oder gleichwertiger technischer Qualifikation bereits komplexe Erfahrung im internationalen Umgang mit Kunden sowie vor allem der Lösung unterschiedlichster Anforderungen gesammelt. Aufbauend auf Ihrer bisherigen Erfahrungen sind Sie lern- und wissbegierig und stets daran interessiert, neue Branchen kennenzulernen. Darüber hinaus zeichnen Sie sich durch Ihre analytisch-konzeptionellen Fähigkeiten, Überzeugungsstärke wie jedoch besonders durch Ihre ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung aus. Ihre von Eigeninitiative und klarer Ziel- und Ergebnisorientierung geprägte Denk- und Arbeitsweise empfehlen Sie zudem für diese Aufgabe. Sehr gute Englischkenntnisse, idealerweise sogar eine weitere Fremdsprache, exzellente MS Office-Kenntnisse sowie vor allem Reisebereitschaft in die von Ihnen betreuten Märkte setzen wir zudem als selbstverständlich voraus.

**Sie erkennen bereits jetzt:** Eine spannende Aufgabe bei einem anerkannten Global Player, dessen Unternehmenskultur Sie begeistern wird - und der Ihnen mittelfristig bei entsprechender Eignung weitere Karriereschritte aufzeigen wird.

Haben Sie vorab noch Fragen? Dann rufen Sie uns doch einfach an!

Weitere Details zum Unternehmen, den Aufgabenstellungen wie auch den interessanten Rahmenbedingungen erörtern wir gerne im persönlichen Gespräch, das wir kurzfristig mit Ihnen vereinbaren werden.

Gerne steht Ihnen **Herr Jürgen B. Herget** für weitere Details zur Verfügung. Neben objektiver Information garantieren wir strengste Diskretion sowie die absolute Einhaltung eventueller Sperrvermerke. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen (tabell. Lebenslauf, Zeugnisse sowie Einkommensvorstellung), die Sie bitte unter der Projektnummer **JBH 5303** - per eMail (max. 1 MB) - an die **JBH-Management- & Personalberatung Herget** einsenden.

### JBH-Management- & Personalberatung Herget

Landshuter Allee 8, 80637 München, Tel. 0 89 / 82 92 92 - 0, eMail: karriere@jbh-herget.de, www.jbh-herget.de