



STELLENAUSSCHREIBUNG

INTERNATIONAL SALES MANAGER

(W/M/D)

VOLLZEIT (40 STD. / WOCHE)

Ecolignum ist eine führende Marke für Familienbetten und Aktivitätsspielzeug aus Vollholz. Als Pionier für natürliches Einrichten legen wir größten Wert darauf, dass unsere Kollektionen unter fairen und ökologischen Bedingungen hergestellt werden. Unsere Massivholzmöbel- und das Equipment für Motorikförderung werden ausschließlich aus Naturmaterialien gefertigt, die aus nachhaltig bewirtschafteten Anbaugeländen (FSC bzw. PEFC-zertifiziert) stammen. Für unsere Produkte verarbeiten wir ausschließlich erstklassiges Erlen-, Buchen-, Eichen- und Polarkieferholz aus europäischen, nachhaltigen Forstereien.

DAS AUFGABENGEBIET:

- Identifizierung, Gewinnung, Betreuung und langfristige Entwicklung von internationalen Geschäftskunden
- Sicherstellung / Durchführung der Kalkulation individueller Angebote für Kunden auf Basis der geltenden Vorgaben und Richtlinien
- Analytische Auswertung von Kundendaten wie auch deren Vorgänge, zwecks Erarbeitung neuer Strategien und die damit verbundene effizientere Umsetzung (z.B. Cross-Selling)
- Erstellung von Ausfuhr- und Versanddokumenten (für Drittländer, wie z.B. Schweiz oder Norwegen)
- Kompetente und verlässliche Beratung der internationalen Kunden mit Berücksichtigung von interkulturellen Besonderheiten
- Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Wiederkehrende Bestandskundenanalyse in Form von Evaluation der einzelnen Kunden mit entsprechenden Maßnahmen Plänen
- Umsetzung des strategischen / operativen Vertriebsprozesses und Sicherstellung der Unternehmensziele

IHR PROFIL:

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium mit Fachrichtung "Internationaler Vertrieb"
- Mindestens 2-jährige Berufserfahrung (vorzugsweise im internationalen Vertrieb)
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch (optional eine weitere Fremdsprache)
- Einsatz- und Reisebereitschaft, Flexibilität, Ausdauer und Durchsetzungsvermögen
- Selbstständige Arbeitsweise und schnelle Auffassungsgabe
- Sicherer Umgang mit MS-Office Programmen
- Vertriebsorientiertes, analytisches Denkvermögen

UNSER ANGEBOT:

Wir bieten einen zukunftssicheren und entwicklungsfähigen Arbeitsplatz in einem Familienunternehmen mit einer herausfordernden Tätigkeit, hoher Eigenverantwortung und Gestaltungsperspektive. Attraktive Verdienstmöglichkeiten, zielgerichtete Fortbildungen und nicht zuletzt ein wertschätzendes, unterstützendes Team runden unser Angebot ab.

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung (PDF) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins, die Sie uns bitte an office@ecolignum.de senden können.

www.ecolignum.de/karriere