

Für unseren Kunden, ein führendes internationales Unternehmen in der Premium Möbelbranche, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen

International Sales Manager (m/w/d)

In dieser verantwortungsvollen Position übernehmen Sie eine Schlüsselrolle bei der Erschließung und Entwicklung neuer Märkte mit Schwerpunkt auf London/UK sowie dem EMEA-Raum. Sie arbeiten eng mit dem globalen Vertriebsteam zusammen und tragen maßgeblich zur Umsetzung der internationalen Expansionsstrategie bei.

Ihre Aufgaben:

- Mit besonderem Fokus auf London/UK und den EMEA-Raum analysieren Sie Marktpotenziale und entwickeln maßgeschneiderte Eintrittsstrategien. Dabei verfolgen Sie proaktiv neue Geschäftsmöglichkeiten und erschließen langfristige Partnerschaften.
- Sie agieren als zentraler Ansprechpartner für unsere internationalen Kunden und pflegen sowohl bestehende als auch neue Beziehungen. Mit Ihrem Gespür für unterschiedliche Kulturen und Geschäftspraktiken schaffen Sie ein vertrauensvolles und belastbares Netzwerk.
- Durch Ihre Erfahrung im internationalen Vertrieb setzen Sie wirksame Vertriebsstrategien um, die zur Erreichung der Umsatzziele beitragen. Sie verantworten dabei die gesamte Verkaufszyklus von der Akquise bis hin zum Abschluss.
- Sie beobachten kontinuierlich die internationalen Märkte, erkennen frühzeitig Trends und entwickeln Strategien, um auf sich ändernde Marktbedingungen zu reagieren. Sie analysieren Wettbewerbsaktivitäten und positionieren unser Unternehmen strategisch optimal.
- Sie erstellen überzeugende Angebote, führen Vertragsverhandlungen und präsentieren maßgeschneiderte Lösungen, die den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen. Dabei verhandeln Sie auf höchstem Niveau und schließen erfolgsorientiert ab.
- In enger Abstimmung mit internen Abteilungen wie Produktmanagement, Marketing und Kundenservice stellen Sie sicher, dass die Erwartungen der Kunden erfüllt werden und eine langfristige Kundenbindung gewährleistet ist.
- Sie repräsentieren unser Unternehmen auf führenden Branchenmessen und Konferenzen weltweit. Sie nutzen diese Plattformen, um neue Kontakte zu knüpfen, Ihr Netzwerk zu erweitern und Marktinformationen zu gewinnen.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Marketing, Sales oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb, idealerweise in der Zielregion London/UK und EMEA, sowie nachweisliche Erfolge in der Entwicklung und Implementierung von Vertriebsstrategien.
- Fundiertes Verständnis für internationale Märkte und Kulturen – Sie bringen eine ausgeprägte interkulturelle Kompetenz mit und wissen, wie Sie in verschiedenen Märkten agieren und erfolgreich sein können.
- Exzellente Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten – Ihre überzeugende und professionelle Kommunikation in Wort und Schrift sowie Ihre Verhandlungsgeschicklichkeit auf internationalem Parkett zeichnen Sie aus.
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise – Sie arbeiten ergebnisorientiert, sind hochmotiviert und meistern auch anspruchsvolle Aufgaben souverän.
- Hohe Reisebereitschaft – Sie sind bereit, regelmäßig international zu reisen, um Kunden vor Ort zu besuchen und neue Märkte zu erschließen.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse – idealerweise beherrschen Sie weitere Fremdsprachen.

Unser Kunde bietet Ihnen die Möglichkeit, in einem dynamischen, internationalen Umfeld tätig zu sein, in dem Sie Ihre Vertriebserfahrung einbringen und weiterentwickeln können. Es erwartet Sie ein innovatives Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien, in dem Ihre Ideen und Ihr Engagement geschätzt werden. Sie arbeiten eng mit einem motivierten und professionellen Team zusammen und haben die Chance, die internationale Expansion maßgeblich mitzugestalten.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Senden Sie uns Ihre vollständigen Unterlagen, bestehend aus einem Anschreiben, Ihrem Lebenslauf sowie relevanten Zeugnissen an bewerbung@cba-personalberatung.de unter der **Referenz-Nr. EX_269_24**

Zeigen Sie uns, warum Sie die perfekte Ergänzung für unser internationales Vertriebsteam sind.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung absolut diskret.
Sperrvermerke werden eingehalten.