

Unser Businesspartner, ein nationales Traditionsunternehmen produziert hochwertige Schuhe für den Weltmarkt. Für die bekannteste Fashion-Marke innerhalb der Gruppe mit einer zweistelligen Wachstumsrate, suchen wir einen erfahrenen Regional Sales Manager. Aufgrund der Vertraulichkeit erhalten Sie weitere Details in einem persönlichen Gespräch.

REGIONAL SALES MANAGER (M/W)

>> Ihre Aufgabe.

- Verantwortung für unsere Key-Accounts und den Außendienst
- Marktbetreuung in enger Abstimmung mit dem Innendienst
- Volle Umsatzverantwortung für die starke Region
- Erarbeitung und Umsetzung neuer Vertriebsstrategien und weiterer Ausbau der Absatzmärkte

>> Ihre Voraussetzungen.

- Mehrjährige Vertriebserfahrung in Europa, idealerweise mit erster Führungsverantwortung
- Gute kommunikative Fähigkeiten und sehr gute Englischkenntnisse,
- Weitere Sprachkenntnisse wären von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft
- Verantwortungsbewusster und äußerst engagierter Teamplayer

>> Unser Angebot.

Eine herausfordernde Aufgabe in einem Traditionsunternehmen mit ausgeprägter Unternehmenskultur. Sie erhalten bei meinem Mandanten den nötigen Freiraum, Ihre Aufgaben zielorientiert durchzuführen.

>> Ihr Kontakt.

Habe ich Ihr Interesse geweckt und wollen Sie in einem innovativen Unternehmen Ihr Potential einbringen? Dann bitte ich Sie um Ihre eMail-Bewerbung. Für weitere Informationen stehe ich, Herr Friedrich Vogel, Ihnen jederzeit zur Verfügung.

Telefon. +49 89 61 46 56 30

eMail. f.vogel@selecteam.de