



WIR VERBINDEN DIE STROMNETZE DER WELT

VERTRIEBSLEITER DEUTSCHLAND/ÖSTERREICH (m/w)

Das sind Ihre Aufgaben.

- Ausbau der starken Marktstellung im Vertriebsgebiet
- Erarbeitung von Konzepten und Strategien zur Verkaufsförderung bei Zielkunden
- Neukundenakquisition und Bestandskundenbetreuung mit einem Vertriebsteam
- Budgetplanung, Absatzplanung, Sicherstellung der Umsatz- und Vertriebsziele
- Technisch qualifizierte Bearbeitung von Ausschreibungen und Vertriebsprojekten
- Kooperation und Mitarbeit in globalen Vertriebsteams
- Planung von Kundenveranstaltungen und Teilnahme an Messen

Das bieten wir.

Attraktive langfristige Perspektiven mit viel Eigenverantwortung und Raum für eigene Ideen in einem globalen, sich kontinuierlich weiterentwickelnden Unternehmen. Der Arbeitsstil bei Nexans ist geprägt durch kurze Informationswege sowie einen unkomplizierten, kooperativen Umgang miteinander. Weiterbildungen und Aufstiegschancen sind für uns ebenso selbstverständlich wie ein attraktives Gehalt und ein angenehmes Betriebsklima.

Das bringen Sie mit.

- Hochschulstudium Bereich Maschinenbau, Elektrotechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen
- Kreative, dynamische Persönlichkeit mit analytischem Denken
- Ausgezeichnete Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten (Deutsch und Englisch)
- Technische Kompetenz, souveränes Auftreten sowie unternehmerisches Denken und Handeln für eine positive, langfristige Kundenbeziehung
- Organisationstalent, Belastbarkeit, Entscheidungsfreude, Reisebereitschaft
- Selbstständigkeit und interkulturelle Kompetenz

Wenn Sie Teil unseres Teams werden möchten, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Ihre Unterlagen senden Sie uns bitte mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins.

Ihr Kontakt

Frau Blume-Brake
personal.power-accessories@nexans.com

Nexans Power Accessories Germany GmbH
Ferdinand-Porsche-Str. 12 • 95028 Hof
Tel.: 09281 8306-99 • Fax: 09281 8306-31

www.nexans-power-accessories.com