



Unser Unternehmen ist spezialisiert auf die Herstellung und den Vertrieb von hochwertigen, zertifizierten Produkten zur fachgerechten Sicherung von Baustellen. Dank dem Selbstverständnis von hoher Qualität, erstklassigem Service und innovativer Weiterentwicklung des Produktprogrammes sind unsere Geschäftsbeziehungen auf Nachhaltigkeit ausgelegt. Über 130 Mitarbeiter berücksichtigen auch gerne die individuellen Wünsche der Kunden und engagieren sich täglich für das breite Produktspektrum „Made in Germany“.

Zur Intensivierung der Vertriebsaktivitäten und Ausbau der Marktpräsenz in Zentraleuropa (Skandinavien und Benelux) suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## **Export Area Manager (m/w/d) Central Europe (Skandinavien und Benelux)**

### **Ihre Aufgabe**

- Professionelle Betreuung und Beratung der internationalen Bestandskunden
- Absatzverantwortung für das Verkaufsgebiet
- Qualifizierte, technische und verkaufsbezogene Betreuung und Steuerung des Geschäfts
- Akquisition und Aufbau strategisch wichtiger Kunden
- Durchführung von Produktpräsentationen und Anwenderschulungen
- Erweiterung der Marktpräsenz bei den Verkehrssicherer im Verkaufsgebiet
- Beobachtung des Marktgeschehens und Pflege bestehender Kundenkontakte zum weiteren Ausbau unserer Marke

### **Ihr Profil**

- Technisches/kaufmännisches Studium oder technische/kaufmännische Ausbildung
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung als Exportmanager im baunahen Umfeld
- Fähigkeit technisch wie kaufmännisch passgenaue Lösung zu offerieren

- Hohes Maß an Eigeninitiative und Überzeugungskraft sowie sichere Kommunikationsfähigkeit auf verschiedenen hierarchischen Ebenen
- sicheres Auftreten sowie Überzeugungskraft in Präsentationen und Verhandlungen
- Spaß im Umgang mit Kunden
- unternehmerisches Denken und Handeln
- Sicherer Umgang mit MS-Office Produkten und mit ERP-/CRM-Systemen
- Englisch und Deutsch verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Weitere Sprachen wünschenswert
- hohe Reisebereitschaft in Ihrem Vertriebsgebiet

## **Das bieten wir**

- Eine verantwortungsvolle Aufgabe und ein interessantes Vertriebsgebiet
- Attraktives Vergütungspaket (fix und variabel)
- Home Office
- Dynamisches Arbeitsumfeld
- Authentische Unternehmenskultur mit flachen Hierarchieebenen

Interessiert an einer spannenden Aufgabe beim deutschen Marktführer? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per Email an [bewerbung@wemas.de](mailto:bewerbung@wemas.de). Wir bitten um Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin. Absolute Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.