

Unser Mandant ist eine hochprofitable, international erfolgreiche und technologisch führende Unternehmung im Maschinen- und Anlagenbau mit Sitz in Ostwestfalen. Im Rahmen eines Exklusivmandats suchen wir eine unternehmerisch denkende Vertriebspersönlichkeit als

## **Senior Sales Manager / Strategic Account Manager International (m/w/d)** (Projekt-Nr.: 6101)

Unser Mandant beschäftigt rund 150 Mitarbeitende und ist in mehreren globalen Nischenmärkten als Innovations- und Technologieführer etabliert. Die entwickelten Lösungen leisten bei namhaften Industrieunternehmen einen entscheidenden Beitrag zur Optimierung von Produktions-, Qualitäts- und Wertschöpfungsprozessen. Aufgrund der hervorragenden **Marktposition**, einer nachhaltigen Wachstumsstrategie und steigender internationaler Nachfrage soll die strategische Marktbearbeitung weiter ausgebaut werden.

Gesucht wird keine klassische Vertriebsrolle, sondern eine Persönlichkeit, die auf Augenhöhe mit Vorständen, Geschäftsführungen und Investitionsentscheidern agiert, komplexe Investitionsentscheidungen beeinflusst und langfristige Geschäftspotenziale aufbaut.

### **Was macht die Aufgabe interessant?**

Sie verantworten den strategischen Ausbau internationaler Schlüsselkunden und entwickeln nachhaltige Geschäftsbeziehungen zu Konzernen, Großunternehmen und führenden Mittelständlern weltweit. Dabei verstehen Sie sich als Berater, **Marktentwickler** und Vertriebsstrategie gleichermaßen.

### **Ihre Aufgaben**

- Identifikation, Entwicklung und Abschluss internationaler Großprojekte im Maschinen- und Anlagenbau
- Strategische Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Key Accounts sowie Gewinnung neuer Zielkunden
- Aufbau belastbarer Beziehungen zu Entscheidern auf C-Level-Ebene (CEO, CFO, COO, CTO) sowie den **dazu relevanten Einkaufsstrukturen**
- Analyse von Geschäftsmodellen, Investitionsstrategien und Marktpotenzialen Ihrer Kunden
- Entwicklung überzeugender Business Cases, Wirtschaftlichkeits- und Investitionsargumentationen
- Steuerung komplexer Vertriebsprozesse mit Verkaufszyklen von häufig 12 bis 36 Monaten
- Führung und Koordination interdisziplinärer Angebots- und Projektteams
- Aktive Marktbeobachtung sowie Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten und Zukunftsmärkte
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Fachmessen, Industriekonferenzen, Verbandsveranstaltungen und Investment-Foren

## Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches, wirtschaftswissenschaftliches oder vergleichbares Studium
- Mehrjährige nachweisbare Erfolge im internationalen Vertrieb komplexer Investitionsgüter
- Erfahrung im aktiven und strategischen Vertrieb im Umfeld internationaler Konzerne und großer mittelständischer Unternehmensgruppen
- Erfolgreich abgeschlossene Projekte mit Investitionsvolumina von mindestens 15 Mio. Euro und darüber hinaus
- Erfahrung mit langen und anspruchsvollen Verkaufszyklen von 12 Monaten und mehr
- Souveränes Auftreten auf Geschäftsführungs-, Vorstands- und Investorenebene
- **Ausgeprägte Erfahrungen mit Business Cases, ROI-Betrachtungen, Investitionsentscheidungen und strategischen Unternehmensentwicklungen**
- Technische Affinität sowie die Fähigkeit, technische und kaufmännische Argumentationen gleichermaßen überzeugend zu führen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Umfangreiche internationale Reisebereitschaft

## Idealer Branchenhintergrund

- Maschinen- und Anlagenbau
- Compounding- und Extrusionstechnologien
- Spezialchemie
- Aromen- und Duftstoffindustrie
- Kosmetikindustrie
- Lebensmittel- und Getränkeindustrie
- Dosier-, Misch-, oder Abfülltechnik
- Verpackungs- und Produktionstechnologien

## Das erwartet Sie

- Schlüsselposition mit direktem Einfluss auf die internationale Unternehmensentwicklung
- Marktführendes Unternehmen mit exzellentem Ruf und hoher technologischer Differenzierung
- Weltweite Vertriebsverantwortung mit großem unternehmerischem Gestaltungsspielraum
- Direkter Zugang zu Top-Entscheidern internationaler Industrieunternehmen
- Langfristig angelegte Perspektive in einem wirtschaftlich äußerst erfolgreichen Unternehmen
- Kurze Entscheidungswege und hohe Umsetzungsgeschwindigkeit
- Professionelles und innovationsorientiertes Umfeld
- Sehr attraktives Gehalts- und Bonuspaket mit langfristiger Entwicklungsperspektive
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung

### Ihr Interesse ist geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins. Ihr Kontakt:

Christoph Morlo, mobil: +49(0)172 1312 830. E-Mail: [christoph.morlo@bollmann-executives.de](mailto:christoph.morlo@bollmann-executives.de)

Absolute Vertraulichkeit im Rahmen unseres Exklusivmandats sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.