

# European Sales Manager Tower Cranes (m/w/d)

Germany

Fühlen Sie sich in der Turmdrehkranbranche zuhause? Haben Sie Interesse an Aufbauarbeit einer Vertriebsniederlassung? Sind Sie international versiert? Dann sollten Sie sich unser Angebot einmal genauer ansehen!

Unternehmen

Unser Mandant ist ein weltmarktführender chinesischer Anbieter von unterschiedlichen Baumaschinen, wie Turmdreh- und Mobilkränen, Betonverarbeitungsmaschinen und erdbewegenden Großgeräten. Insgesamt besteht der Konzern aus zwanzig Niederlassungen und verkauft die meisten Turmdrehkrane weltweit.

Insbesondere das Turmdrehkransegment auf dem europäischen Markt soll nun durch eine deutsche Vertriebsniederlassung weiter ausgebaut werden. Aus diesem Grund suchen wir nun einen Branchenexperten, der sich in die Aufbauarbeit einbringen möchte und fundierte Marktkenntnisse mitbringt.

## Stellenbeschreibung

- Verantwortung für Vertriebsaktivitäten des Turmdrehkranbereichs auf dem europäischen Markt inklusive der Erarbeitung und Erreichung von Vertriebszielen
- Pflege von Bestandskunden und Akquise von Neukunden mit einem Fokus auf langjährige Geschäftsbeziehungen, dies inkludiert sowohl Händlernetzwerke als auch Endkunden mit unterschiedlichen Auftragsvolumina
- Aufbau und strategische Führung des Vertriebsteams
- Erkennen von Potenzialen zur weiteren Marktdurchdringung und Beobachtung der Konkurrenz
- Kontinuierliche Kommunikation und Zusammenarbeit mit verbunden Unternehmen und dem chinesischen Headquarter, auch im Hinblick auf Produktpassungen und –verbesserungen für die Notwendigkeiten des europäischen Markts

## Besondere Anforderungen

- Kaufmännisches oder technisches abgeschlossenes Studium
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im internationalen technischen Vertrieb, davon gerne mindestens drei Jahre im Turmdrehkranbereich

- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, gerne auch weitere europäische Sprachen
- Problemloser Umgang mit gängiger Software
- Sowohl gutes Produktverständnis und technische Affinität als auch finanzielles Geschick
- Motivierte, souveräne und zielorientierte Führungspersönlichkeit

## **Benefits**

- Spannende und abwechslungsreiche Projekte in einem europäischen und internationalen Umfeld
- Strategische Verantwortung und Mitarbeiterführung
- Flexible Standortwahl an den verschiedenen deutschen Niederlassungen des Konzerns, auch Home Office ist für bis zu drei Tage die Woche möglich

## **Kontakt**

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Laura Ostermann unter +49 (0)211 749686-29 gerne jederzeit zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

**Referenznummer:** 3999

**Fischer HRM GmbH**  
**Internationale Berater**  
**für Human Resources Management**  
Niederkasseler Lohweg 18  
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

[info@fischer-hrm.de](mailto:info@fischer-hrm.de)