



International Sales Manager (m/w/d)

Über das Team

Unser Vertrieb gliedert sich in den Innendienst, den Außendienst und den After Sales. Jedes Team zeichnet sich durch starke Kommunikationsfähigkeit und ein hohes technisches Know-how aus, damit unsere Kunden jederzeit optimal betreut werden können. Wichtige Schnittstellen im Unternehmen sind die Forschung & Entwicklung und die Konstruktion. Unser Ziel ist es, unseren Kunden die schnellsten und effizientesten Lösungen anzubieten. Es erwartet Sie ein abwechslungsreiches und spannendes Arbeitsumfeld in einer Branche, in der kein Projekt dem anderen gleicht. Werden Sie ein Teil von Plasmatreat!

Ihre Aufgaben

- Sie unterstützen aktiv und initiativ die internationalen Vertriebsniederlassungen vom Standort Deutschland und von vor Ort aus
- Sie sind der zentrale Ansprechpartner unserer internationalen Niederlassungen im operativen Geschäft
- Sie beraten, überwachen und verfolgen die Anlagenkonzepte im Vertriebsprojekt, dabei erstellen Sie Angebote zu Neuanlagen und zu unserem Service
- Sie koordinieren die Projekte intern mit den anderen Abteilungen wie z.B. Konstruktion, Produktion und Forschung
- Sie überwachen eingehende Projekte auf technische Zusammenstellung und kaufmännische Details
- Sie betreuen die Systemprodukte und pflegen die Produktbeschreibungen sowie Darstellungen im internationalen Umfeld
- Sie planen, organisieren und führen internationale Vertriebsmeetings durch
- Sie arbeiten dem internationalen Vertriebsleiter direkt zu und übernehmen ggf. Sonderprojekte
- Sie begleiten Kundenbesuche im Headquarter, beim Kunden vor Ort sowie in den Niederlassungen
- Sie bereiten Messen in Deutschland sowie international vor und unterstützen das Messepersonal
- Sie unterstützen den Vertrieb als Allrounder

Ihr Profil

- Bachelorabschluss in Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar (z.B. staatlich geprüfter Techniker)
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb, verbunden mit einem Fokus auf technische Produkte des Maschinenbaus
- Sicherer Umgang mit MS Office- und CRM-Anwendungen, vorzugsweise Salesforce
- Führungskompetenzen im internationalen Management sind erwünscht
- Unser Team ist uns wichtig, daher sollten Sie nicht nur selbstständig arbeiten können, sondern auch ein guter Teamplayer sein
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch, jede weitere Sprache von Vorteil

Wir bieten

- Flexible Arbeitszeitmodelle zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie im Rahmen einer Fünf-Tage-Woche
- Ein modernes Firmenrestaurant mit abwechslungsreichem Mittagsangebot
- Ein spannendes Arbeitsumfeld an unserem modernen Standort mit neugebautem Technologiezentrum
- Flache Hierarchien und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit
- Plasmatreat steht für: Mit sozialem Engagement, nachhaltigen und umweltfreundlichen Produkten einen

Bewerben

Tätigkeitsbereich

Vertrieb und Handel

Karrierestufe

mit Berufserfahrung

Standort

📍 Queller Str. 76-80, 33803 Steinhagen, Deutschland

Arbeitsverhältnis

Vollzeit



Das sind wir

Als Future Champion entwickeln wir mit unserer einzigartigen Plasmatechnologie für Kunden und Partner auf der ganzen Welt innovative Lösungen zur Vorbehandlung und Beschichtung von Oberflächen. Mit über 225 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an weltweit mehr als 30 Standorten erwirtschaftet Plasmatreat aktuell einen Umsatz von etwa 46 Mio. Euro.

Die Basis für diesen Erfolg bildet unser motiviertes Team aus schlaun Köpfen und Entscheidern, die tagtäglich die Innovation und den technologischen Vorsprung gestalten und ausbauen.

Kontaktperson



Marta Lichtenberg:

📞 05204 9960 1052

✉️ [E-Mail anzeigen](#)

wertvollen Beitrag für die Gesellschaft leisten

Let's connect!

Bewerben Sie sich jetzt als **International Sales Manager (m/w/d)** online. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



[Bewerben](#)

[Übersicht](#)

Teilen

