

Die temPERSO Rummel & Glass GmbH ist als Personaldienstleister spezialisiert auf die Besetzung von offenen Stellen im gewerblich-technischen Bereich. Zu unseren Kunden gehören Konzerne, Mittelstands- sowie Familienunternehmen. temPERSO gehört zu den größten und attraktivsten Arbeitgebern in der Region. Unser Ziel ist es, für jeden Bewerber den Job zu finden, der 100 % zu ihm passt. Mit unserer langjährigen Erfahrung helfen wir Bewerbern dabei, ihren Traumjob zu finden. Dabei holen wir das Beste für sie heraus. Wir beraten jeden Bewerber individuell und betreuen ihn persönlich. Das ist UNSER JOB.

Sales Manager (m/w/d) North and Eastern Europe

(1372)

📍 Standort: Winnenden 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 35 Stunden pro Woche 📄 Gehaltsspektrum: 23 - 25 Euro pro Stunde 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Unser Kunde ist ein etabliertes Technologie- und Fertigungsunternehmen, das mobile Versorgungs-, Infrastruktur- und Dekontaminationssysteme entwickelt und produziert. Mit modernen Fertigungsprozessen und hohen Qualitätsstandards entstehen zuverlässige Produkte für anspruchsvolle Einsatzbereiche.

Zur Verstärkung des Teams suchen wir für unseren Kunden **im Raum Winnenden** einen Sales Manager (m/w/d) North and Eastern Europe

Die Stelle bietet Ihnen:

- Ein persönlicher temPERSO-Ansprechpartner*in für Sie
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Bis zu 30 Tage Urlaub
- Betreuung durch Betriebsarzt
- Private Haftpflichtversicherung für Sie und Ihre Familie
- Betriebliche Altersvorsorge
- Mitarbeiter-Rabatte

Ihre Aufgaben:

- Betreuung nord- und osteuropäischer Militärmärkte sowie zentrale Ansprechperson für Kunden und Partner
- Präsentation technisch komplexer Produkte und Führung von Verhandlungen mit öffentlichen Auftraggebern
- Pflege und strategischer Ausbau bestehender Partnerbeziehungen
- Aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Identifikation von Bedarf und Potenzialen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Bid Management bei internationalen Ausschreibungen und Angebotsprozessen

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, z. B. im Wirtschaftsingenieurwesen, in den Wirtschafts- oder Sozialwissenschaften
- Mehrjährige militärische Erfahrung oder Tätigkeit im militärischen Umfeld, idealerweise ergänzt durch Vertriebserfahrung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil
- Ausgeprägtes Verkaufstalent, hohe Kundenorientierung und internationale Reisebereitschaft

- Technisches Verständnis sowie sicherer Umgang mit MS Office oder Google Workspace
- Führungsstärke, überzeugende Kommunikationsfähigkeit, Organisationstalent und internationales, unternehmerisches Denken

Ihr Kontakt:

temPERSO Rummel & Glass GmbH

Niederlassung Ludwigsburg

Maximilian Kraus
Uhlandstraße 4
71638 Ludwigsburg

Tel.: 07141 25827-0

E-Mail: bewerbung.ludwigsburg@temperso.de

Interesse?

Bewerben Sie sich jetzt!

Nutzen Sie hierfür den "Jetzt bewerben"-Button.

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit sehr gerne zur Verfügung.

Abteilung(en): extern - kaufmännisch

Tarifvertrag: BAP DGB

[Impressum](#)