

Manager*in (m/w/d) Vertriebsstrategie

Industriebereich

Graz Umgebung-Nord

von 4.600 bis 5.200 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Für eine Direktanstellung bei unserem Kunden in Graz-Umgebung Nord, einem weltweit führendem Anbieter von innovativen Lösungen in Bereich Sondermaschinenbau, suchen wir eine*n erfahrene*n Manager*in für die Entwicklung und Umsetzung einer globalen Vertriebsstrategie.

In dieser strategisch geprägten Rolle treiben Sie den internationalen Ausbau eines innovativen Geschäftssegments im industriellen Umfeld aktiv voran. Sie übernehmen Verantwortung für die globale Marktentwicklung, den Vertrieb sowie die Positionierung moderner Lösungen im Bereich industrieller Stoffströme. Dabei agieren Sie als zentrale Schnittstelle zwischen Markt, Kunden und Technik und gestalten die zukünftige Ausrichtung maßgeblich mit.

Klingt das nach Ihrem nächsten Karriereschritt? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen! Nutzen auch Sie unser Kundennetzwerk!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Entwicklung und Umsetzung einer internationalen Vertriebs- und Wachstumsstrategie
- Erschließung neuer Märkte, Kundensegmente und Vertriebskanäle im industriellen Umfeld
- Analyse von Marktanforderungen und enge Abstimmung mit technischen Fachbereichen zur Lösungsentwicklung
- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung bestehender Produkte sowie bei der Konzeption neuer Lösungen
- Aufbau und Pflege eines globalen Netzwerks aus Kunden, Partnern und Branchenakteuren
- Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung bei strategischen Themen und Geschäftsentwicklung
- Aktive Mitgestaltung der Marktpositionierung und Markenpräsenz im internationalen Umfeld
- Erstellung von Business Cases sowie Unterstützung bei Investitions- und Wachstumsentscheidungen

Skills sind der Schlüssel

- Mehrjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb, Business Development oder in einer vergleichbaren Rolle
- Branchenkenntnisse im Bereich Industrie, Recycling, Energie oder Anlagenbau von Vorteil
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken sowie starke strategische und analytische Fähigkeiten
- Erfahrung im Aufbau und in der Entwicklung internationaler Kunden- und Partnernetzwerke
- Hohe Eigenmotivation sowie überzeugende Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Bereitschaft zu internationaler Reisetätigkeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Das sind die Perspektiven

- Langfristige Karriereplanung
- Flexible Arbeitszeiten mit Home Office und Gleitzeit
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein vielseitiges Aufgabenfeld mit hoher Eigenverantwortung
- Attraktive Gesundheitsangebote
- Regelmäßige Mitarbeitererevents
- Gute Infrastruktur und gute öffentliche Erreichbarkeit
- Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt zwischen €4.600 und 5.200. Geboten wird von unserem Kunden eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

MARKUS WAGNSONNER

Talent-Entdecker – Mein Ziel ist es, das perfekte und harmonische Teamensemble zusammenzustellen, das die Zukunft erfolgreich gestaltet. Mit einem scharfen Auge für Talente und einem Gespür für die Bedürfnisse des Unternehmens kann ich die richtigen Kandidaten für jede Herausforderung finden.

E-MAIL

wagnsonner@ivm.at

TELEFON

+43 (316) 406226-45