



DAS  
PERSONAL  
NETZWERK

werk 361 vermittelt:

## International Account Manager – Germany-Eastern Europe (m/w/d)

### Dein Aufgabenbereich:

- Annäherung an bestehende und potenzielle Kunden in Deutschland;
- Akquise neuer Kunden;
- Aufbau einer langfristigen Beziehung mit Kunden und Botschaftern, hauptsächlich aus der Kartonindustrie;
- Beobachtung von Markttrends und Durchführung von Marktanalysen;
- Effektive Planung von Messen, Meetings und Werbeaktivitäten;
- Besuch und Teilnahme an Messen und Ausstellungen;
- Suche nach neuen Vertriebspartnern und Entwicklung einer guten Beziehung, Unterstützung und Schulung für bestehende und neue Vertriebspartner.

### Dein Profil

- Nachweisliche Verkaufserfahrung bei Investitionsgütern ist ein „Muss“. Erfahrung in der Industrie oder in der Verpackungsmaschinenindustrie ist ein Plus;
- Ausgezeichnete Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache in Wort und Schrift; Kenntnisse der niederländischen oder spanischen und möglicherweise anderer Sprachen sind von Vorteil;
- Interesse für Technologie;
- Verkaufs- und ergebnisorientierte und kundenorientierte Einstellung;
- Unternehmungslustig und proaktiv;
- Kommunikative Fähigkeiten auf allen Ebenen der Wirtschaft;
- Persönliche und berufliche Integrität.
- Sowohl selbstständiges Arbeiten, als auch im Team;
- Reiselustig (ca. 3-4 Tage unterwegs, 1 Tag Homeoffice);
- Wohnhaft in Ost-/Süd-Deutschland.

### Kurzinfo

**Arbeitsort:**  
Ost- & Süddeutschland

**Branche:**  
Verpackungen

**Arbeitsbeginn:**  
Anfang 2022

**Stunden pro Woche:**  
40h

**Vertragsart:**  
befristet auf 12 Monate;  
mit Option auf Verlängerung

*Personenbezogene Formulierungen sind geschlechtsneutral zu verstehen.*



DAS  
PERSONAL  
NETZWERK

## Deine Benefits:

Du arbeitest in einem Hightech-Unternehmen mit einer herausfordernden internationalen Position. Das Unternehmen ist finanziell gesund, denkt vorausschauend und hat gute Nebenbedingungen. Ein angemessenes Fixgehalt wird angeboten und eine angenehme Unterstützung von einem starken Team!

## Über das Unternehmen:

Arbeiten für ein Unternehmen, das Marktführer in Verpackungsmaschinen ist, lässt Dein technische Herz höher schlagen? Du bringst verkaufsorientiertes Denken mit und bist international aufgeschlossen? Dann bist Du der ideale Kandidat als International Account Manager Germany!

Das Vertriebsteam sucht nach einem leidenschaftlichen und salesorientierten Account Manager für den Deutschen Markt, mit Fokus auf Ost- und Süd-Deutschland, Österreich, und den osteuropäischen Markt. Du wirst zusammen mit erfahrenen Kollegen das Kunden-Portfolio der Branche und Verpackungsindustrie verwalten und weiter ausbauen. Unter der Verantwortung des Hauptsitzes in Eerbeek (Niederlande) präsentierst Du unser Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Du bist ein reiselustiger Typ, der aktiv neue Kunden anzieht, aber auch stark im Beziehungsmanagement auf dem deutschen Markt ist. Vielleicht wird Dein Gebiet in Zukunft außerhalb des deutschen Marktes wachsen, „der Himmel ist die Grenze“. Darüber hinaus arbeitest Du eng mit dem Vertriebsleiter und Management zusammen und arbeitest je nach Heimatadresse von zu Hause und/oder von unserem Büro in Eerbeek.

## Hört sich gut an?

### Hanneke Kersting

Personalberaterin (Global) Talent Acquisition

Tel. +49 821 257 68-918

Mobil + 49 172 99 66 127

hallo@werk361.de

### Dr. Parnaz Kianiparsa

Personalberaterin (Global)  
Talent Acquisition · EURES-Beraterin

Tel. +49 821 257 68-270

Mobil +49 172 98 93 301

hallo@werk361.de