

// Positionsbeschreibung

International Business Development Manager (m/w/*)

// Unternehmen

Unser Mandant ist ein führender Hersteller von Qualitätswärmetauschern. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich südlich von Hannover und es ist spezialisiert auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von Qualitätswärmetauschern (Rohrbündel-, Plattenwärmetauscher sowie Öl-Luft-Kühler) für ein breites Branchenspektrum. Das Unternehmen ist seit vielen Jahrzehnten etabliert und produziert neben den in modularer Systembauweise gefertigten Seriengeräten auch individuell nach kundenspezifischen Vorgaben. Dabei werden in jedem Fall strenge internationale Standards und Normen eingehalten.

// Position

Sie sind zuständig für den weiteren Auf- und Ausbau des internationalen Partnernetzwerkes und werden einen Schwerpunkt auf die Weiterentwicklung der Geschäftsfelder legen. Ebenso gehört die Zusammenarbeit und Betreuung der internationalen Töchter und Partner zu Ihrem Aufgabengebiet. Sie sind zuständig für die Erkundung und Entwicklung neuer ausländischer Märkte. Reisebereitschaft ist Voraussetzung für Ihre erfolgreiche Tätigkeit.

Ihre Aufgaben:

- Sicherung und Ausbau der internationalen Marktanteile
- Erschließung neuer Geschäftsfelder, Absatzmärkte, neuer Kunden und Partner
- Weiterentwicklung des internationalen Partnernetzwerkes
- Weiterentwicklung bestehender Geschäftsfelder
- Erstellen von Potential- und Marktanalysen
- Erstellen von Prognosen zukünftiger Trends
- Aufbau strategischer Allianzen
- Strategieentwicklung und Erstellen von Business-Plänen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Konzeption und Umsetzung von Marketing- und Business Development Plänen sowie Client Relationship Management-Maßnahmen
- Erstellung von Präsentationen, Proposals und Targetlisten

// Standort

Gronau/Leine

// Künftiger Stelleninhaber

Erfahrung

- Idealerweise abgeschlossenes technisches Studium sowie fundierte internationale Vertriebserfahrung
- Hohes persönliches Interesse an Innovationen und Technologien
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Interkulturelle Kompetenzen
- Analytisches Denkvermögen und unternehmerischer Sachverstand
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Kreativität, um neue Geschäftsfelder zu entwickeln
- Gespür für wirtschaftliche Trends und Einflüsse
- Eine selbstständige, eigenverantwortliche und zielgerichtete Arbeitsweise
- Durchsetzungsvermögen und ein sicheres Auftreten in Verhandlungen mit Kunden oder Partnern
- Team- und Organisationsfähigkeit

Kontakt

Gerne geben wir Ihnen nähere Auskünfte unter:

Georg Misgeld 030-20 63 279-18 oder g.misgeld@bt-personalberatung.de oder

Andreas Hein 030-20 63 279-15 oder a.hein@bt-personalberatung.de

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search bei einer der ganz großen deutschen Beratungen gearbeitet oder waren in herausgehobenen Führungsfunktionen des Personalmanagements.