

**Sales Manager (m/f), South East Asia
Safety Footwear**

Ref.: AHB 1744

Unser Mandant ist eine dynamische Unternehmensgruppe, die aus drei Geschäftsbereichen mit diversifizierten globalen Geschäftsaktivitäten besteht. Eine der Geschäftseinheiten verkauft ihre eigene Marke von Sicherheitsschuhen, die bei den Kunden an Beliebtheit und Vertrauen gewonnen hat, weil sie überlegene Haltbarkeit und Komfort bietet und gleichzeitig die Füße in rauen Umgebungsbedingungen schützt.

Um die Strategie unseres Kunden für weitere rasante Geschäftsentwicklung zu unterstützen, suchen wir derzeit einen erfahrenen

Sales Manager (m/f), South East Asia

Standort: Singapur (Bereitschaft zum Umzug wird vorausgesetzt)
Tätigkeit: Vollzeit
Reisetätigkeit: regelmäßig in der gesamten Region

Der zukünftige Stelleninhaber wird für die Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für den Geschäftsbereich Sicherheitsschuhe verantwortlich sein, um das Portfolio profitabel zu erweitern und in den Märkten Südostasiens einen signifikanten Marktanteil zu erreichen. Neben dem weiteren Ausbau des bestehenden Vertriebsnetzes und der weiteren Professionalisierung des Vertriebsnetzes wird erwartet, daß er eng mit dem Vertriebsdirektor zusammenarbeitet, um Verkaufs- und Marketingaktivitäten zu bestimmen, die eine schnelle Expansion ermöglichen.

Ihre Verantwortung:

- Management aller Geschäftsentwicklungs-, Verkaufs- und Marketingaktivitäten in den südostasiatischen Märkten mit dem Ziel, den Umsatz zu steigern, die Märkte zu erweitern und die Profitabilität zu sichern.
- Erstellen der Gebietsvertriebsziele und Strategien, sowie die Erreichung dieser Ziele.
- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- Managen, motivieren und schulen der Händler in Südostasien.
- Identifikation und Aufbau neuer Distributoren, Unterstützung und Betreuung des existierenden Distributionsnetzwerkes.
- Gute Beziehungspflege zu Kunden.
- Den Mehrwert hervorheben.

Ihr Profil:

- Betriebswirtschaftlicher Universitätsabschluß oder vergleichbare professionelle kaufmännische Ausbildung mit mindestens drei Jahren Verkaufserfahrung in industriellen Elektrowerkzeugen oder Produkten für persönliche Schutzausrüstung (PSA) in einem multinationalen Unternehmensumfeld.
- Erfahrung im Verkauf von Sicherheitsschuhwerk ist ein zusätzlicher Vorteil.
- Positive Erfolgsbilanz im Vertrieb mit nachgewiesener Übererfüllung von Einzel- und Gruppenumsatzzielen.
- Nachweisliche Erfolge im Management von Distributionskanälen und Vertriebsteams.

- Erfahrung im Aufbau, in der Fokussierung auf den Mehrwert und in der Entwicklung bestehender Distributionsnetzwerke.
- Sehr gute Englischkenntnisse sind ein Muß (schriftlich und mündlich).
- Holländische Sprachkenntnisse sind ein Plus.
- Gute PC Kenntnisse.
- Ausgeprägtes strategisches Denken, analytische Fähigkeiten und Problemlösungskompetenz.
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit in der Region.

Ihre Stärken:

- Selbständigkeit, Initiative, Selbstbewußtsein, Dynamik.
- Erfolgreich und integer.
- Exzellenter Netzwerker.
- Freude am Aufbau der Organisation.
- Starker Teambuilder.
- Hartnäckig, scharfer Verstand.
- Ausgeprägter Glaube an den Mehrwertverkauf (nicht über den Preis).
- Außergewöhnliche zwischenmenschliche Kommunikations- und Beziehungsmanagementfähigkeiten auf allen Ebenen einer Organisation - einschließlich der Führungsebene.

Das ist Ihre Chance:

Sie sind ein dynamischer und sehr selbständig agierender Vertriebsprofi mit Charisma und einer positiven Einstellung gegenüber Menschen aller Nationalitäten. Es war schon immer Ihr Traum, nach Asien zu ziehen und in einer aufregenden und pulsierenden Stadt wie Singapur zu leben.

Das trifft auf Sie zu? Dann zögern Sie nicht und bewerben Sie sich noch heute.

Hier haben Sie Zukunft!

Ihr Kontakt:

Armin Belle
Unternehmensberatung | Consultancy
An der Talmühle 5
61462 Königstein, Deutschland
+49 (0)6174 259 5340
Personal@ahbcon.com
<https://www.arminbelle.de>

Wichtig:

Bitte senden Sie zuerst lediglich Ihren Lebenslauf auf englisch als PDF-Datei per E-Mail, keine vollständigen Unterlagen und keine Briefpost. Vielen Dank.

Wir beantworten jede seriöse Bewerbung – **versprochen!**