

Die Norddeutsche Seekabelwerke GmbH (NSW) ist eines der weltweit führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Seekabel, Luftpapier, Spezialkabel für die Offshore-Industrie und anderer Unterwasser- und Landanwendungen und hat sich darüber hinaus als Lieferant für intelligente Kunststoffprodukte etabliert. Über seinen Hauptsitz in Nordenham und ein Verkaufsbüro in Großbritannien berät und betreut NSW Kunden auf der ganzen Welt. Seit 2007 ist NSW Mitglied der Unternehmensgruppe General Cable Corporation, die mit ca. US \$4,9 Mrd. Umsatz und 11.700 Mitarbeitern zu den weltweit führenden Kabelherstellern gehört.

Zur Unterstützung der neu gegründeten Vertriebsgruppe Starkstromkabel unserer Muttergesellschaft General Cable suchen wir für den Standort Frankfurt einen

Vertriebsingenieur/Sales Manager (m/w)

Aufgaben:

- Vertrieb von Energiekabeln, hauptsächlich in Deutschland sowie in Nachbarmärkten in Zentraleuropa
- Auf- und Ausbauten von Geschäftsbeziehungen zu definierten Zielkunden und Märkten u. a. aus den Bereichen Telekom & Datacom Providern, Power Utilities
- Erstellung von Angeboten für Zielkunden
- Verantwortung für Umsatz und Margenwerte für Key Accounts

Anforderungen:

- Akademischer Abschluss (Universität oder Fachhochschule) im Bereich Elektrotechnik oder einer verwandten Fachrichtung wünschenswert
- 3 bis 5 Jahre Vertriebserfahrung von Industrieprodukten erwünscht
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicheres Auftreten im Umgang mit Kollegen und Kunden
- Verhandlungsgeschick und Abschlussicherheit
- Hohes Engagement, Flexibilität und Reisebereitschaft

Wenn Sie diese Herausforderung anspricht, senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Ihres möglichen Eintrittstermins, Ihrer Gehaltsvorstellungen sowie eines zusätzlichen englischen Lebenslaufes) ausschließlich per E-Mail an den Bereich Human Resources: nsw.hr@nsw.com.

Weitere Informationen finden Sie unter www.nsw.com