

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.

Für unsere Abteilung Sales Aerial Cable Systems suchen wir eine(n)

Sales-Manager (m/w)

Aufgaben:

- Projektakquisition bei Key Accounts weltweit
- Technische Kundenberatung
- Ausbau und Pflege des Kundenstammes/ regionalen Agentennetzes
- Vertragsprüfung, Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen
- Vorbereitung von Messen
- Erstellen von Präsentationen

Anforderungen:

- Hochschulabschluss (TH/TU oder FH) Maschinenbau oder Elektrotechnik, bzw. gleichwertige Qualifikation
- Nachweisbare vertriebliche Erfahrung und Erfolge
- Langjährige Kenntnis der regionalen Märkte für Aerial Cable wünschenswert
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Sicherheit im Auftreten und Umgang mit Mitarbeitern und Kunden
- Gute Kenntnisse der gängigen MS-Office Programme
- Hohes Engagement, Flexibilität und die Bereitschaft zum Reisen

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

Weitere Informationen finden Sie unter www.nsw.com