



Wenn aus guten Produkten internationale Partnerschaften werden.

Ein innovatives mittelständisches Unternehmen entwickelt hochwertige Systemtechnik für Ladenbau und Möbelbranche und begleitet Kunden von der ersten Idee bis zur fertigen Umsetzung. Moderne Produktion, technische Kompetenz und ein starkes Netzwerk sorgen dafür, dass aus Konzepten hochwertige Lösungen entstehen.

Damit diese Lösungen auch über Ländergrenzen hinweg ihren Weg zu den richtigen Partnern finden, wird eine Persönlichkeit gesucht, die Export nicht nur organisiert – sondern aktiv gestaltet.

Export Management Europa

Industrie/Ladenbau/Schreinerei (m/w/d)

Von Strategie bis Vertragsabschluss – das Spielfeld: Europa

Die Mission

- **Entwicklung und Umsetzung** von Exportstrategien, um Absatzpotenziale im europäischen Ausland systematisch zu erschließen.
- **Analyse** relevanter Märkte und Wettbewerber – Trends erkennen, Chancen ableiten und daraus konkrete Maßnahmen entwickeln.
- **Erweiterung und Pflege** eines starken Netzwerks aus Industriekunden, Multiplikatoren und potenziellen Partnern.
- **Organisation und Umsetzung** von Marketing- und Akquisitionsmaßnahmen sowie Betreuung internationaler Vertriebsorganisationen und Handelsvertretungen.
- **Eigenverantwortliche** Vertragsverhandlungen mit klarem Ziel: erfolgreiche Abschlüsse – gerne mit einem Handschlag, der noch lange nachwirkt.
- Fachlicher **Ansprechpartner** für den Exportinnendienst und zentrale Schnittstelle zwischen Markt, Kunden und internen Teams.

Das Profil

- Eine solide **kaufmännische, metall- oder holztechnische Ausbildung** bildet eine stabile Grundlage.
- **Unternehmerisches Denken und eigenverantwortliches Handeln** sind keine Schlagworte, sondern gelebter Alltag.
- **Branchenkenntnisse im Retail- bzw. Ladenbauumfeld** sind vorhanden – idealerweise mit Verständnis für Projekte, Produkte und Entscheidungswege.
- Kommunikationsstärke, **Verhandlungsgeschick und interkulturelles Gespür** sorgen dafür, dass Gespräche nicht nur stattfinden, sondern Ergebnisse liefern.
- Freude am **Netzwerken und an langfristiger Kundenbindung** – Beziehungen sind schließlich das stabilste Fundament im Exportgeschäft.
- **Englisch** fließend, **Spanisch** mit solidem Sprachverständnis; weitere Sprachen sind willkommen.
- **Hohe Reisebereitschaft innerhalb Europas** – schließlich lassen sich viele gute Geschäfte immer noch am besten persönlich besprechen.

PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey

**Personal
potential** Beratung / Seminare / Coaching®

thomas.frey@personalpotential.de
Luxemburger Allee 75a
D- 45481 Mülheim an der Ruhr

Das Angebot:

Ein Umfeld, in dem Ideen ernst genommen werden und Eigeninitiative ausdrücklich erwünscht ist.

Geboten wird unter anderem:

Viel Gestaltungsspielraum gerade auch im Export

Attraktive Vergütung

Dienstwagen

Zusammenarbeit mit engagierten Teams aus Technik, Planung und Produktion

Projekte, bei denen Gestaltung, Präzision und Qualität eine große Rolle spielen

Oder anders formuliert: Ein Arbeitsplatz, an dem aus guten Gesprächen spannende Projekte entstehen.

Bewerbung bitte unter Angabe von Eintrittstermin & Gehaltsvorstellung mit Kennziffer TF139.03 an:

thomas.frey@personalpotential.de