



Sales Manager (m/w) Process Control Systems

Das Unternehmen: FLIR ist Marktführer im Bereich der optischen Prozesskontrolltechnik und Kamerasysteme für Industrieanwendungen • weltweites Vertriebs- und Distributionsnetz • 2000 Mitarbeiter in mehr als 60 Ländern • **Sales Office Deutschland in Frankfurt/Main**

Ihre Perspektiven: Verantwortung für die Geschäftsentwicklung in den Regionen D/A/CH, Benelux und Osteuropa • Erarbeitung einer Vertriebsstrategie inkl. Zielvorgaben sowie deren Umsetzung mit den zu entwickelnden Distributoren • permanente Markt- und Wettbewerbsanalyse sowie Umsatzplanung anhand von Sales Forecasts • Support bei Kundenpräsentationen, Messen und Verkaufsevents • Mitwirkung bei der Angebotserstellung und erste Ansprechperson bei technischen Fragestellungen • Schnittstellenfunktion zu Produktentwicklung, Marketing, Service und Training • Tätigkeit auch vom Home-Office aus möglich

Ihre Voraussetzungen: ingenieurwissenschaftlicher Hochschulabschluss • mehrjährige Erfahrung im Sales Management (idealerweise im Umfeld elektro-optischer Industrieanwendungen, Kamerasysteme, Sensorik etc.) • gute Kenntnisse im Bereich Distributionsmanagement • Souveränität im internationalen Business und in der

Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen auf Entscheidungsebene • Sensibilität für Kundenanforderungen sowie lösungsorientiertes Denken • kommunikative, organisations- und durchsetzungsstarke Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität, die den nachhaltigen Geschäftserfolg sucht • verhandlungssicheres Englisch • hohe Reisebereitschaft

Ihr nächster Schritt: Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe der **Kennziffer 116-10**. Für Fragen steht Ihnen unser Berater **Sebastian Hergott** zur Verfügung. Diskretion sichern wir Ihnen zu.

**Dr. Schmidt & Partner
Personalberatung GmbH**
Postfach 13 46
22803 Norderstedt (Hamburg)
karriere@drsp.de

Tel. +49 (0) 40 525 00 40,
auch sonntags, 18-21 Uhr!

**WISSEN, WER PASST.
SEIT 25 JAHREN.**



DR. SCHMIDT & PARTNER
Personalberatung GmbH

www.drsp.de