

Unser Auftraggeber ist ein international führender Umweltdienstleister mit Standorten in Europa und Nordamerika. Das Unternehmen bündelt mit der Entsorgung und Sortierung von Abfällen, der Aufbereitung sowie dem Recycling alle Kompetenzen entlang der Wertschöpfungskette unter einem Dach. Als Verstärkung für ein innovatives, engagiertes Team suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

International Sales Manager Waste Flow (m/w/d) mit Fokus auf Italien

Gesucht wird eine verhandlungsstarke, marktkundige Persönlichkeit mit hoher Eigeninitiative und der Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen. Als International Sales Manager Waste Flow liegt es in Ihrer Verantwortung, langfristige Lieferbeziehungen zu ausländischen Kunden (Abfallerzeugern) zur Versorgung der gruppeneigenen thermischen Abfallverbrennungsanlagen auf- und auszubauen. Dabei liegt der Fokus auf dem italienischen Markt.

Ihre Tätigkeit:

- Sie sind verantwortlich für die Akquisition von Abfällen im internationalen Umfeld, die zur thermischen Verwertung nach Deutschland verbracht werden. Dabei können Sie auf ein breites Spektrum an internen, externen Vertragskontingenten, Möglichkeiten zur Sortierung und Aufbereitung von mittel- und hochkalorischen sowie wertstoffhaltigen Abfällen zurückgreifen. Damit sind Sie in der Lage, Ihren Geschäftspartnern für jegliche Abfälle eine Lösung anzubieten.
- Auf internationalem Parkett fühlen Sie sich aufgrund Ihrer sehr guten Sprachkenntnisse wohl und wissen sich im interkulturellen Vertriebskontext sicher zu bewegen.
- Neben der Akquise von Unternehmen unterschiedlichster Größe und Branche, stellen Sie sicher, dass die Kundenbeziehungen nachhaltig auf- und ausgebaut werden. Unterstützt werden Sie dabei von den Kollegen im Backoffice sowie den Spezialisten für die Notifizierung.
- Basis Ihrer Tätigkeit ist die kontinuierliche Marktbeobachtung und -analyse; draus leiten Sie Ihre Vertriebsstrategien ab und setzen diese zielgerichtet um.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium sowie einschlägige Berufserfahrung in der Entsorgungsbranche.
- Sie sind ein ausgewiesenes Vertriebstalent und besitzen Erfahrung im erfolgreichen Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen im internationalen Umfeld.
- Sprachkenntnisse in Italienisch (C1), Englisch (B2) und einwandfreie Deutschkenntnisse bringen Sie mit.
- Sie besitzen eine gewinnende Persönlichkeit, durch die Sie mit viel Leidenschaft und Engagement Kunden vom Portfolio der Unternehmensgruppe überzeugen.
- Eine hohe Bereitschaft zu Dienstreisen ist für die Aufgabe unbedingt erforderlich. Führerschein Klasse B wird vorausgesetzt.
- Darüber hinaus sind Sie routiniert im Umgang mit den gängigen MS Office-Produkten. Sie sind generell IT-affin und haben idealerweise auch SAP-Kenntnisse.

Das erwartet Sie:

- Eine Unternehmenskultur, die sich durch ausgeprägten Teamgeist, Kommunikation auf Augenhöhe auszeichnet und in der neue Ideen immer willkommen sind
- Eine zukunftsorientierte, sinnhafte Aufgabe, mit der Sie einen aktiven Beitrag zu Nachhaltigkeit, Versorgungssicherheit und Klimaschutz leisten
- Ein attraktives Gehaltspaket mit Dienstwagen, sowie eine betriebliche Altersvorsorge
- Zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten und Schulungen, mit denen Sie nicht nur immer fachlich up to date sind, sondern sich persönlich weiterentwickeln können
- Regelmäßige Mitarbeiterbefragungen, interne Veranstaltungen und Mitarbeitervergünstigungen (wie Mitarbeiterrabatte oder Fahrradleasing)

Wenn Sie diese Ausschreibung anspricht, freuen wir uns darauf von Ihnen zu hören. Absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist sowohl für uns als auch für unseren Auftraggeber selbstverständlich.

Ihr Ansprechpartner: Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de