



PR/087286 | Sales Manager (Junior)(m / f / d)

募集職種

人材紹介会社

ジェイエイシーリクルートメントドイツ

求人ID

1567540

業種

その他（商社）

雇用形態

正社員

勤務地

ドイツ

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年01月27日 14:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

日本語レベル

無し

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

ÜBERBLICK

Ein japanischer Hersteller von elektrischen Automobilteilen sucht einen Vertriebsleiter (Junior)(m/f/d) in Düsseldorf.

AUFGABEN

- Betreuung des bestehenden Kundenstammes.
- Entwicklung von Vertriebsstrategien für den europäischen Markt.
- Vor- und Nachbereitung sowie Durchführung von Geschäftsverhandlungen.
- Wirtschaftsplanung für europäische Markt.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse.

QUALIFIKATIONEN

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb.
- Vertriebserfahrung in der Automobilbranche.
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im technischen oder kaufmännischen Bereich oder vergleichbare Ausbildung.
- Technischer Hintergrund oder ein Interesse an technischen Produkten.
- Kommunikationsfreudig, kundenorientiert und geschickt im Verhandeln
- Verantwortungsbewusstsein, Zuverlässigkeit sowie hohe Eigenmotivation.
- Teamfähigkeit, Ergebnisorientierung, Eigeninitiative und selbstständige Arbeitsweise.
- Sicherer Umgang mit MS Office.
- Fließende Deutsch-und Englischkenntnisse.
- Ein gültiger Führerschein.
- Bereitschaft zu Dienstreisen.
- Erfahrungen in der asiatischen Geschäftskultur sind vorteil

Bewerben Sie sich online, um weitere Informationen über diese Gelegenheit zu erhalten. Aufgrund der hohen Anzahl von Bewerbern werden leider nur die in die engere Wahl kommenden Kandidaten benachrichtigt. Wir danken Ihnen für Ihr Verständnis.

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use>

会社説明