



Unser Klient, einer der führenden Hersteller für hochwertige Premiummarkenprodukte in seiner Branche, überzeugt mit herausragender Qualität und zeitlosem Design. Um die 70 Mitarbeiter:innen in der gesamten Gruppe sorgen dafür, dass das inhabergeführte Unternehmen seinen Werten, wie Funktionalität, Qualität, Ästhetik und Individualität treu bleibt. Für diese dynamische und leidenschaftliche Manufaktur im Großraum Frankfurt suchen wir zwei Personen zur Unterstützung der Vertriebsabteilung als:

## Sales Manager (m/w/d) D-A-CH oder Europa

### Ihre Aufgaben

- Auf- und Ausbau der Marktposition einer (Sport-) Premiummarke in der D-A-CH Region oder in den Ländern Frankreich, Niederlande, Belgien, Skandinavien, USA
- Serviceorientierte Betreuung nationaler oder internationaler Vertriebspartner und (Handels-) Kunden
- Zielgerichtete Erschließung neuer Geschäftspotentiale in der Vertriebsregion sowie ständige Marktbeobachtung und enge Zusammenarbeit mit dem Marketingteam
- Korrespondenz im Zusammenhang mit der Auftragsabwicklung und dem Export
- Erstellung von statistischen Auswertungen und Analysen von KPI's
- Weiterentwicklung aller Vertriebskanäle und Pflege von Kundendaten (CRM/SAP)

### Ihr Profil

- Abgeschloss. betriebswirtschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung im Groß-/Außenhandel
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Abwicklung des internationalen Vertriebs von hochwertigen Markenprodukten im stationären (Einzel-/Groß-) Handel und im E-Commerce Bereich
- Hohen Grad an Selbstorganisation und Freude an agiler sowie teamorientierter Arbeit
- Überzeugung durch eine starke Persönlichkeit sowie Begeisterung für Sport
- Hohe Reisebereitschaft national (Süddeutschland, AUT, CH) oder international
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ausgeprägte Kommunikations- und Begeisterungsfähigkeit sowie eine positive Ausstrahlung

### Unser Klient bietet

- Flache Hierarchien mit respektvoller, offener Kommunikation und familiären Zusammenhalt
- Leistungsorientierte Vergütung, Firmenwagen (inkl. Privatnutzung) und Zuschuss zur Altersvorsorge
- Flexible Arbeitsplatzgestaltung und Mobile Office Nutzung (nach Abstimmung) möglich
- Subventionierung von Fortbildungen und Workshops sowie regelmäßige spannende Mitarbeitererevents

### Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de  
Referenz **23031**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unsere Beraterin zur Verfügung:

**Herr Marcel Klein**  
**+49 (0) 6022 70 90 200**

### Theo Klein + Partner Personalberatung

Industriering 7  
D-63868 Großwallstadt  
Telefon +49 6022 70 90 200  
[www.tklein-partner.de](http://www.tklein-partner.de)

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.