Die Manufaktur SCHRAMM aus Winnweiler entwickelt, produziert und vermarktet seit 100 Jahren hochwertige Matratzensysteme und Betten. Feinste Komponenten und jahrzehntelange Erfahrung machen jedes SCHRAMM Produkt zu einem meisterhaften Unikat der Schlafkultur – „Handmade in Germany“. Die Zusammenarbeit mit namhaften Designern und zahlreiche Auszeichnungen unterstreichen unsere führende Stellung am Markt.

Zur Verstärkung unseres Teams am **Standort München** suchen wir baldmöglichst eine/n

Head of International Sales (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Beteiligung an der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie, Ableitung der damit verbundenen Internationali sierungsstrategie und der Ziele für den Vertrieb und das Marketing für die Region außerhalb der DACH Region
- Betreuung bereits existierender Regionen (z.B. Polen) und Ausbau von Regionen wie Großbritannien, Frankreich,Italien und den USA
- Erschließung neuer Vertriebskanäle außerhalb der DACH-Region („New Business Development“)
- Beobachtung der Markt- und Wettbewerbsentwicklung und daraus ableitend Optimierung der Vertriebsstrategie
- Marktanalyse inkl. Identifikation von Zielkunden/ Wettbewerbsanalyse und Marktrecherche potenzieller Zielkunden
- Netzwerkpflege und Weiterentwicklung
- Ausarbeitung professioneller Angebote, von Vertragsentwürfen sowie die dazugehörige Kommunikation und Verhandlungen mit Geschäftspartnern
- Intensive Kooperation mit relevanten Ansprechpartnern des Unternehmens, insbesondere mit dem Vertriebsleiter DACH, dem Director Operations, dem Produktmanagement und dem Marketing
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Events in den internationalen Zielmärkten

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung im Bereich Sales, Business Development oder einer verwandten Disziplin
- Nachgewiesene Erfahrung in einer vergleichbaren Vertriebsfunktion, vorzugsweise in der Luxusbranche oder im Möbel-/Einrichtungssegment
- Erfahrung im internationalen Vertrieb/ Export und im Aufbau von internationalen Händlerstrukturen
- Ausgeprägtes unternehmerisches und strategisches Denken
- Ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten in Deutsch und Englisch, um internationale Kunden und Geschäftspartner zu betreuen

Unsere Leistungen

- Eine herausfordernde und vielseitige Position in einem renommierten Unternehmen der Luxusbranche
- Die Möglichkeit, eine etablierte Marke zu repräsentieren und maßgeblich zum weiteren Erfolg beizutragen
- Ein engagiertes und motiviertes Team, das gemeinsam an Zielen arbeiten
- Attraktives Gehaltspaket und Benefits

Wenn Sie sich für die spannende Position als Exportleitung in einer deutschen Bettenmanufaktur im Luxussegment interessieren, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen einschließlich Lebenslauf, Zeugnissen und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

SCHRAMM GmbH
z. Hd. Frau Dana Ferber
karriere@schrammbeds.com

Die großen deutschen Marken 2024