

SATTLER
SUN-TEX

Sattler SUN-TEX
GmbH
Sattlerstraße 45
8077 Gössendorf
Austria
suntex.sattler.com

Jetzt bewerben



Für den Schutz von Menschen, Gütern und Räumen sind unsere Beschattungs-, Bootsverdeck- und Gartenmöbelstoffe die erste Wahl. Werden auch Sie Teil unseres innovativen Teams. Für die **Sattler SUN-TEX GmbH** in Graz-Gössendorf besetzen wir folgende Stelle:

INTERNATIONAL SALES MANAGER USA (M/W/D)

Sie möchten in einem globalen Umfeld Verantwortung übernehmen und die Zukunft eines dynamisch wachsenden Marktes aktiv mitgestalten? Dann erwartet Sie bei uns eine Schlüsselrolle mit großem Gestaltungsspielraum.

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für die Weiterentwicklung des US-Marktes im High-Volume-Segment
- Aktiver Aufbau und Betreuung von Key Accounts sowie internationalen Handelspartnern
- Identifikation, Bewertung und Akquise neuer Kunden, Anwendungen und Geschäftsmöglichkeiten
- Unterstützung von OEM-Kunden bei Produktauswahl, Spezifikationen und Compliance-Anforderungen
- Professionelle Durchführung von Preisverhandlungen, Angebotserstellung und Vertragsabschlüssen
- Steuerung komplexer B2B-Entscheidungsprozesse entlang der Wertschöpfungskette
- Erstellung von Forecasts, Reports und Marktanalysen inkl. CRM-basierter Auswertungen
- Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Design, Operations, Quality und weiteren internen Schnittstellen
- Teilnahme an internationalen Messen, Kundenterminen und Präsentationen
- Internationale Reisetätigkeit ca. 30 % (hauptsächlich USA, Asien und Europa)

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium (BWL, Technik, Textilmanagement o. Ä.)
- Mehrjährige internationale B2B-Vertriebserfahrung (High Volume, OEM, Industrie)
- Technisches Verständnis für Textilien, Komponentenvertrieb und globale Lieferketten
- Erfahrung mit Handelsunternehmen und industriellen Weiterverarbeitern
- Kenntnisse globaler Märkte, idealerweise USA & Asien
- Starke Kommunikations-, Beziehungs- und Verhandlungskompetenzen
- Interkulturelle Sensibilität, Teamfähigkeit und enge Abstimmung mit Schnittstellen
- Proaktives, unternehmerisches Mindset und Hands-on-Mentalität
- Sicherer Umgang mit CRM & MS Office, SAP von Vorteil
- Eigenverantwortung, Verlässlichkeit und Ergebnisorientierung

Unser Angebot:

- **Abwechslungsreiches und verantwortungsvolles Aufgabengebiet** mit langfristiger Perspektive in einem zukunftsorientiertem Unternehmen
- **Chance** den Vertrieb nachhaltig auf den nächsten Level zu bringen und das Marktgebiet auszuweiten.
- **Wertschätzung** und kollegiales Miteinander auf Augenhöhe bei flachen Hierarchien.
- **Attraktives Jahresbruttogehalt ab € 70.000,00** mit **Bereitschaft zur Überzahlung** abhängig von Qualifikation und Berufserfahrung, zzgl. erfolgsorientierte Prämie.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an unsere HR-Managerin:

Petra Sommer
Sattlerstraße 45, 8077 Gössendorf