



## Internationaler Sales Manager m/w

Sie lassen sich von der Idee begeistern, in einem dynamischen, mittelständischen Unternehmen Zukunft mitgestalten zu können. Kurze Wege und eine Kultur der Zielvereinbarung kombiniert mit der dazu gehörenden Verantwortung sprechen Sie an.

Der Kunde ist König und dies in unterschiedlichen europäischen sowie außer-europäischen Ländern. Das bedeutet, trotz andersartiger Kulturen zu überzeugen, Kunden bereits im Vorprojekt-Stadium zu beraten und den Prozess bis zur Unterschrift professionell zu begleiten. Marktanalysen sowie das sich daraus ableitende Erarbeiten von Strategien versteht unser Auftraggeber als das Navigationssystem dieser Position. Übrigens unser Kunde hat seinen Hauptsitz zentral in Hamburg.

Ihr Studium hat Ihnen den notwendigen theoretischen Background aus der Elektro- oder Nachrichtentechnik vermittelt, um sich mit den hoch-technisierten Systemen unseres Kunden vertraut zu machen. Ihr Persönlichkeitsbild entspricht dem eines Vertrieblers, dem es Spaß macht, erklärungsbedürftige high-tech Produkte zu repräsentieren und zu vermarkten. Dass Sie in dem beschriebenen Umfeld die englische Sprache perfekt beherrschen, setzen wir voraus.

### Kontakt

#### LSP - Personalmanagement

Altenwall 26  
28195 Bremen  
Tel.: ++49 (0) 421 - 436056-71  
Fax: ++49 (0) 421 - 436056-74  
E-Mail: [info@ls-partner.de](mailto:info@ls-partner.de)

#### Ansprechpartner:

H.G. Lampferhoff: [hgl@ls-partner.de](mailto:hgl@ls-partner.de)