Export Sales Manager (m/w/d)



juergenfriedrich@bio-circle.de
Telefon :
Web :

Zusammenfassung

STELLENAUSSCHREIBUNG :
Frist : Jan 01, 1970
Veröffentlicht : Apr. 28, 2026
Beschäftigung : Vollzeit
Erfahrung : Mit Berufserfahrung
Gehalt :
Geschlecht : Any
Karrierestufe : -
Qualifikation :

Job-Beschreibung

Die Bio-Circle Surface Technology GmbH ist Hersteller chemisch-technischer Produkte zum Reinigen, Schützen, Schmieren und Schweißen. Als international erfolgreiches Familienunternehmen mit 190 Mitarbeitern in Deutschland, setzen wir bei Bio-Circle bereits seit über 40 Jahren auf Qualität und Nachhaltigkeit. Unsere Kunden kennen und schätzen uns als innovatives Unternehmen, das einen hervorragenden Service und umweltgerechte Lösungen bietet. Wir sind uns bewusst, dass diese Position im Markt durch unsere kompetenten Mitarbeiter geschaffen wurde. Dementsprechend hoch ist die Wertschätzung für jeden einzelnen Mitarbeiter. Um die Herausforderungen eines expandierenden Unternehmens meistern zu können, suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen **Export Sales Manager (m/w/d) In Vollzeit Dein Arbeitsfeld bei uns**

• Du entwickelst bestehende internationale Märkte weiter und baust aktiv neue Marktpotenziale auf
• Du betreust unsere Handelspartner, Niederlassungen und Industriekunden im B2B-Umfeld und entwickelst diese strategisch weiter
• Du gewinnst aktiv neue Kunden im internationalen Umfeld und baust langfristige Geschäftsbeziehungen auf
• Du unterstützt unsere internationalen Niederlassungen und Partner direkt vor Ort – z. B. durch Produktdemonstrationen, Verkaufstrainings und gemeinsame Kundenbesuche
• Du analysierst Marktpotenziale und setzt eigenständig Vertriebsstrategien zur Marktentwicklung um
• Du repräsentierst unser Unternehmen auf internationalen Messen und Veranstaltungen

Du bringst mit

• Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation
• Erste bis mehrjährige Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb – idealerweise im Direktvertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
• Ausgeprägte Abschlussstärke, Verhandlungsgeschick und unternehmerisches Denken
• Freude daran, Märkte aktiv zu entwickeln und Verantwortung zu übernehmen
• Sehr gute Englischkenntnisse, weitere Sprachen sind ein Plus
• Hohe Reisebereitschaft und Interesse an internationaler Zusammenarbeit

Warum wir?

• **Leistungsorientierte Vergütung:** Fixgehalt plus attraktives Provisionsmodell sowie zusätzliche Benefits wie vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
• **Firmenwagen zur privaten Nutzung** sowie moderne Arbeitsausstattung (Laptop & Smartphone)
• **Hohe Flexibilität**: Unbefristete Festanstellung mit Home-Office-Möglichkeit und eigenverantwortlicher Arbeitsgestaltung
• **Strukturierte Einarbeitung & Weiterentwicklung**: Intensive Einarbeitung sowie regelmäßige Produkt- und Vertriebstrainings – vor Ort in Gütersloh und digital
• **Internationales Arbeiten mit Gestaltungsspielraum:** Direkter Einfluss auf den Ausbau unserer Märkte und enge Zusammenarbeit mit unseren weltweiten Standorten
• **Zusätzliche Vorteile:** Mitarbeiterrabatte, z. B. Fahrradleasing, sowie Sonderurlaub zum Geburtstag
• **Kollegiales Umfeld:** Ein offenes Team, kurze Entscheidungswege und regelmäßige gemeinsame Events

Neugierig geworden? Dann sende uns Deine Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins an **bewerbung@bio-circle.de**. Um mehr über uns zu erfahren, kannst Du uns gerne auf unseren Social-Media-Plattformen Instagram und Facebook sowie unserem YouTube-Kanal besuchen. **Bio-Circle Surface Technology GmbH Berensweg 200 33334 Gütersloh**

Ausbildung & Erfahrung

Anforderungen

Geforderte Berufserfahrung

Entschädigung Und Andere Leistungen