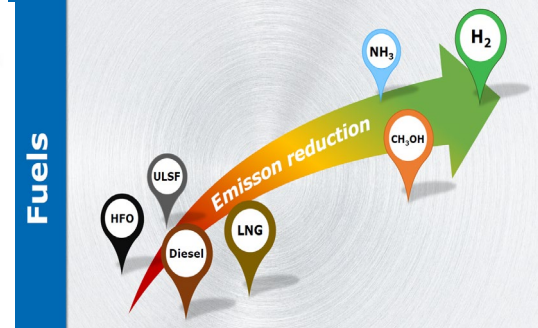




Das **Märkische Werk** ist Weltmarktführer für Komponenten und Zylinderkopfsysteme von Industriemotoren, die weltweit in Schiffen, Lokomotiven, Kraftwerken, Baumaschinen, Öl- und Gasanlagen sowie im High-Performance-Rennsport zum Einsatz kommen. Als global agierendes Familienunternehmen mit Tochtergesellschaften in den USA, China und Japan beliefern wir nahezu alle namhaften Hersteller von Großmotoren mit mehr als 1 MW Leistung. Seit 160 Jahren stehen wir für technologische Spitzenleistungen und Innovationen – mit dem Ziel, die Zukunft leistungsstarker Motoren nachhaltig und CO₂-neutral zu gestalten. Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir an **unserem Hauptsitz in Halver** zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine

Leitung internationaler Vertrieb (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Verantwortung für weltweiten Vertrieb, Umsatz und Profitabilität sowie Führung des internationalen Vertriebsteams.
- Entwicklung strategischer Kunden und Geschäftspotenziale.
- Technisch-kommerzielle Kundenbetreuung und Entwicklung differenzierter Ventiltrieb-Lösungen gemeinsam mit Engineering.
- Verantwortung für Angebote, Preise, Verhandlungen und Verträge.
- Steuerung von Forecast, Projekten und Auftragsabwicklung sowie Sicherstellung einer kundenorientierten Umsetzung.
- Beobachtung von Markt-, Kunden- und Technologietrends und Ableitung von Vertriebs-, Produkt- und Entwicklungsinitiativen sowie Mitwirkung an der Unternehmensstrategie.

Dein Profil:

- Abgeschlossenes ingenieurwissenschaftliches Studium, vorzugsweise Maschinenbau, oder vergleichbare technische Qualifikation mit ausgeprägtem unternehmerischem Verständnis.
- Mehrjährige Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb technisch anspruchsvoller Produkte, idealerweise im Maschinen- und Anlagenbau oder Automotive-Umfeld.
- Erfahrung in Führung, Entwicklung und Motivation internationaler Vertriebsteams.
- Technisches Verständnis und Fähigkeit, Kundenanforderungen in marktgerechte Lösungen zu überführen; Kenntnisse im Bereich Energieumwandlung bzw. -erzeugung von Vorteil.
- Erfahrung in der strategischen Entwicklung von Key Accounts, Neukundengewinnung sowie in komplexen Angebots- und Vertragsverhandlungen.
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke im internationalen Kundenumfeld.
- Fließende Englischkenntnisse.

Deine Perspektive

- Übernimm Verantwortung und gestalte die strategische Weiterentwicklung unseres Vertriebs aktiv mit.
- Freue dich auf eine bodenständige, wertschätzende Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen und unternehmerischem Gestaltungsspielraum.
- Wir setzen auf nachhaltiges Handeln, langfristige Zusammenarbeit und fördern deine fachliche und persönliche Weiterentwicklung.
- 30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeiten, Homeoffice-Möglichkeit oder Zuschuss zum Mittagessen gehören ebenso dazu wie ein Team, in dem Teamgeist, Freude und Menschlichkeit zählen.

Klingt spannend? Dann sende uns deine Bewerbung (PDF) mit Eintrittstermin und Entgeltvorstellung an personal@mwh.de. Mehr über uns erfährst du auf www.mwh.de.

Wir möchten besonders Frauen ermutigen, sich zu bewerben.



MÄRKISCHES WERK
The Next Level of Performance.®