

*Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n*

## **International Sales Manager (m/w/d)**

Als **International Sales Manager (m/w/d)** bei der Tresky GmbH übernehmen Sie eine Schlüsselrolle beim weltweiten Ausbau unseres Geschäfts. Sie treiben den internationalen Vertrieb hochpräziser Maschinenlösungen voran und leisten damit einen direkten Beitrag zum Wachstum eines High-Tech-Unternehmens, dessen Technologien die Halbleiterindustrie von morgen ermöglichen. Tresky zählt zu den weltweit führenden Herstellern von **DIE Bondern** und hochpräzisen Bestückungsanlagen, die in Forschung, Entwicklung und Produktion moderner Mikroelektronik eingesetzt werden.

An unserem Standort in Hennigsdorf bei Berlin entwickeln und produzieren wir Maschinen, die höchste Präzision im Mikro- und Submikrometerbereich erreichen. Unsere Systeme sind international bei führenden Unternehmen, Technologieanbietern und Forschungseinrichtungen der Halbleiterindustrie im Einsatz.

In Ihrer Rolle als International Sales Manager (m/w/d) verantworten Sie den aktiven Ausbau unseres internationalen Umsatzes, die strategische Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen sowie die konsequente Erschließung neuer Märkte, Key Accounts und Vertriebspartner. Sie identifizieren Geschäftspotenziale, bauen belastbare Sales Pipelines auf, steuern komplexe Vertriebsprozesse über den gesamten Sales Cycle hinweg und führen Verhandlungen mit hoher Abschlussorientierung zum Erfolg. Dabei repräsentieren Sie Tresky weltweit gegenüber Kunden, Distributoren und Partnern und arbeiten eng mit Applikation, Entwicklung und Geschäftsleitung zusammen, um aus technischen Anforderungen erfolgreiche Geschäftsabschlüsse zu machen.

Die Halbleiterindustrie ist geprägt von Innovationsdruck, globalem Wettbewerb und höchsten Anforderungen an Präzision, Qualität und Geschwindigkeit. Deshalb suchen wir eine vertriebsstarke, unternehmerisch denkende und international erfahrene Persönlichkeit, die Chancen frühzeitig erkennt, Kunden überzeugt, Märkte entwickelt und nachhaltiges Wachstum messbar vorantreibt.

Wenn Sie Ihre Vertriebskarriere in einem international tätigen High-Tech Unternehmen auf das nächste Level heben möchten und den Anspruch haben, anspruchsvolle Präzisionssysteme weltweit erfolgreich zu positionieren, freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

### **Ihre Aufgaben:**

- Akquise und Entwicklung internationaler Neukunden
- Betreuung bestehender Kunden und Vertriebspartner im internationalen B2B-Umfeld
- Technische und kaufmännische Beratung unserer Kunden
- Ausbau definierter Märkte und Regionen
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst
- Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Pflege der Sales Pipeline, Forecasts und Kundeninformationen
- Teilnahme an internationalen Messen, Kundenbesuchen und Branchenveranstaltungen
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen

### **Ihr Profil:**

- Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb, idealerweise technischer Produkte

- Technisches Verständnis und kaufmännisches Verhandlungsgeschick
- Starke Abschluss- und Kundenorientierung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft und interkulturelle Kompetenz
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Abschlussorientierung

**Unser Angebot:**

- Eine vielseitige Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung
- Attraktives Gehaltspaket aus Fixum und leistungsabhängigem variablem Anteil
- Zielorientiertes Vergütungsmodell mit klarer Erfolgslogik
- Technisch anspruchsvolle Produkte und internationale Kundenprojekte
- Kurze Entscheidungswege und enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung

***Identifizieren Sie sich mit der Arbeit und zeichnen sich durch Eigenverantwortung aus?  
Dann senden Sie Ihre Bewerbung per Email an: [info@tresky.de](mailto:info@tresky.de)***