



Als Teil der Beretta Holding ist die Steiner-Optik GmbH mit Sitz in Bayreuth einer der weltweit führenden Hersteller hochwertiger Optiklösungen. Seit Jahrzehnten vertrauen Militär, Polizei und Spezialkräfte weltweit auf Steiner - überall dort, wo Präzision und absolute Zuverlässigkeit entscheidend sind. Das Portfolio reicht von Ferngläsern und Zielfernrohren über Laserentfernungsmesser bis hin zu modernen Kampf- und Rotpunktvisieren und innovativen High-Tech-Systemen. Vertrieb bei Steiner bedeutet, Produkte für echte Mission-Critical-Einsätze zu vertreten - in einem internationalen Umfeld an der Schnittstelle von Technologie, Markt und Strategie.

**Kurz gesagt:** Bei Steiner arbeiten Sie an Lösungen, auf die sich Menschen weltweit verlassen, wenn es wirklich zählt. Werden Sie mit Ihren Erfahrungen und Kompetenzen Teil unseres Teams als

## INTERNATIONAL SALES MANAGER MIL / LE (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen die eigenverantwortliche Steuerung und Weiterentwicklung unserer internationalen Vertriebsaktivitäten im Bereich Defense & Law Enforcement im zugeordneten Länderkreis.
- Sie behalten Ihre Ziele im Blick und sorgen dafür, dass Umsatzpotenziale voll ausgeschöpft und Wachstumsziele erreicht werden.
- Sie planen vorausschauend: Umsatzplanung, Forecasts und regelmäßige Reports für Ihre Märkte gehören zu Ihrem täglichen Business.
- Sie bauen starke, langfristige Kundenbeziehungen auf und entwickeln bestehende Partnerschaften strategisch weiter - gleichzeitig erschließen Sie aktiv neue Kunden vor Ort.
- Gemeinsam mit der Abteilungs- und Bereichsleitung entwickeln Sie maßgeschneiderte Vertriebs- und Marktstrategien und bringen diese erfolgreich in die Umsetzung.
- Sie haben den Markt im Griff: Wettbewerbs- und Marktanalysen nutzen Sie gezielt, um Chancen zu erkennen und Risiken frühzeitig zu begegnen.
- Sie repräsentieren unser Unternehmen auf internationalen Messen und Events und gestalten deren Organisation aktiv mit.
- Mit Begeisterung präsentieren Sie unsere Lösungen: Produktvorführungen und die Vermittlung komplexer Inhalte gehören zu Ihren Stärken.
- Sie begleiten Markteinführungen neuer Produkte und sorgen für einen erfolgreichen Start in Ihren Märkten.

### Ihr Profil - Teil I

- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung, ein wirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Sie bringen erste Vertriebserfahrung mit und wollen im Salesbereich richtig durchstarten - in jedem Fall haben Sie echten Hunger auf Ergebnisse und Wachstum.
- Sie denken unternehmerisch, handeln eigeninitiativ und haben ein Gespür dafür, wie aus Chancen echte Umsätze werden.



## Ihr Profil – Teil II

- Sie interessieren sich für internationale Märkte und technisch anspruchsvolle Produkte, idealerweise im Umfeld Defense oder Security.
- Sie kommunizieren sicher auf Englisch - weitere Sprachen sind Ihr zusätzlicher Vorteil im internationalen Spiel.
- Sie sind gerne unterwegs und sehen Reisen nicht als Aufwand, sondern als Teil Ihres Erfolgs im Markt.
- Sie arbeiten nicht neben anderen, sondern mit ihnen: Teamwork und bereichsübergreifende Zusammenarbeit sind für Sie selbstverständlich.
- Sie überzeugen durch ein sicheres, professionelles Auftreten - egal ob beim Kunden, auf Messen, in Präsentationen und auch Produktvorführungen.
- Sie kombinieren Verhandlungsgeschick, Kommunikationsstärke und Abschlussorientierung mit einer klaren „Make-it-happen“-Mentalität.

## Unser Angebot:

- Während einer fundierten Einarbeitung zu Beginn Ihrer Tätigkeit lernen Sie Ihr Aufgabengebiet umfassend kennen.
- Wir bieten Ihnen ein innovatives Arbeitsumfeld, geprägt von Eigenverantwortung und Gestaltungsspielräumen.
- Berufliche und persönliche Weiterentwicklung.
- Kurze Entscheidungswege.
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis sowie eine leistungsgerechte Vergütung.
- Förderung der betrieblichen Altersvorsorge oder vermögenswirksamer Leistungen.
- Förderung des Dienstradleasings.
- Firmenveranstaltungen und Teambuilding.
- Betriebsärztliche Betreuung und Gesundheitsmanagement.

Möchten Sie Näheres über die hochinteressante Position erfahren, dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen bitte per E-Mail mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen an: