



In der Richard Borek Unternehmensgruppe werden mehr als 125 Jahre Tradition, Erfahrung und Start-Up Flair zu einem starken und weltweit agierenden Familienunternehmen gebündelt. Mit dem weltweiten Marktführer des Versandhandels für Briefmarken, Münzen und Medaillen, Europas größten Verlag für Geschichte – dem Archiv Verlag und einem eigenen Dienstleistungsunternehmen der Schwerpunkte Logistik und Kundenservice, bietet die Unternehmensgruppe ein facettenreiches Angebot an Aufgaben und kurze Entscheidungswege.

#einfachmachen ist unser Motto – Wir möchten unsere rund 600 Mitarbeitenden ermutigen Ihre Ideen in das Unternehmen aktiv einzubringen und damit die Zukunft mitzugestalten. Unseren Erfolg haben wir unseren leidenschaftlichen Mitarbeitenden zu verdanken, die sich täglich für die Erreichung unserer Ziele engagieren.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir Dich ab sofort als:

International Sales & Marketing Manager Wholesale / B2B - Nordamerika (m/w/d)

Du liebst den direkten Kontakt zu Kunden und hast eine Leidenschaft für internationalen Vertrieb? Du hast zudem ein hohes Interesse an neuen Kulturen und internationalen Kontakten? Mit deinem Organisationsgeschick, deiner offenen Kommunikation und deiner ziel- und vertriebsorientierten Arbeitsweise übernimmst Du im Bereich des internationalen B2B-Großhandels die Verantwortung für internationale B2B-Kunden mit Schwerpunkt USA und Canada – inklusive einer kunden- und marktorientierten Produktentwicklung. Im Rahmen dieser eigenständigen Aufgabe arbeitest du eng mit unserem Vertriebsteam und dem Bereich Produktentwicklung zusammen. Wir bieten genau in diesem Umfeld eine spannende Aufgabe, verantwortungsvolle Projekte (wie FIFA-Weltmeisterschaft 2026 in Amerika oder Olympic Games 2028 in LA), in einem weltweit agierenden Versandhandelsunternehmen. Das klingt für Dich interessant?

Deine Aufgaben

- Eigenverantwortliche Betreuung & Gesamtverantwortung für den Bereich Nordamerika (USA & Canada) mit mehr als 40 Distributions-Partnern mit

Wir bieten

- Herausfordernde und vielfältige Aufgaben in einem motivierten Vertriebsteam

- Potenzial zur Ausweitung auf weitere Märkte
- Aktive Neukunden-Akquise in den Zielmärkten zum Ausbau des Distributions-Netzwerkes
- Innovative, kundenorientierte und marktgerechte Produktentwicklung
- Intensive Mitarbeit bei der Vermarktung von Sport- und Entertainment-Lizenzprodukten wie FIFA World Cup und Olympic Games auf dem jeweiligen Zielmarkt
- Eigenverantwortliche Übernahme von Vertriebs- und Projektaufgaben zur Marktentwicklung
- Erhöhte internationale Reisetätigkeit zu Kunden- und Messebesuchen
- Fachliche und disziplinarische Führung des Nordamerika-Sales Teams
- Spannende und vielfältige Vertriebsprojekte
- Hohe Verantwortung und Gestaltungsspielraum
- Attraktives Vergütungspaket inkl. vertriebsorientierter Zielsetzung
- Flexible Arbeitszeiten & Möglichkeit aus dem mobilen Office zu arbeiten

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, BWL, Sales, Marketing oder Vertriebsmanagement o.ä.
- Mindestens 3-5 Jahre Berufserfahrung in vergleichbarer Position
Starke Vertriebsorientierung und Kundenaffinität
- Hohe kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise sowie Teamfähigkeit
- Internationale Reisebereitschaft
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Wir freuen uns auf Dich!
Sende uns Deine vollständige Bewerbung über den Button Jetzt bewerben!

Jetzt bewerben

Kontakt

Richard Borek Unternehmensgruppe

Deine Ansprechpartnerin: Claudia Hojka

Mobile Rufnummer: +49 1606745340

E-Mail: recruiting@mdm.de

www.richardborek.com

