

Develop your career!
Choose Lincoln Electric!

Lincoln Electric is the world leader in the design, development and manufacture of arc welding products, robotic arc welding systems, plasma and oxy-fuel cutting equipment and has a leading global position in the brazing and soldering alloys market. Headquartered in Cleveland, Ohio, Lincoln Electric has 56 manufacturing locations, including operations and joint ventures in 20 countries and a worldwide network of distributors and sales offices covering more than 160 countries.

We are looking for a **Business Development Manager in Germany.**

Key responsibilities

- Directs Aluminum business in Europe by adding value to the local team on commercial sales activities, including sales into the Lincoln sales organizations, third party distributors, and end users
- Ensures effective assessments of sales results and takes corrective actions to meet sales objectives.
- Monitors and provides market intelligence on competitive products, sales and marketing activities.
- Meets with key Lincoln sales staff, distributors, and end users, assisting with maintaining relationships, provide trainings and problem solving as required.
- Participating in application and process development of aluminum welding.
- Develop targeted marketing campaigns in conjunction with local regional sales organizations.
- Adhere to and maintain all current compliance, regulatory and legal requirements and policies.
- Maintains a high profile posture on behalf of the company through tactful administration of public relations and in the execution of presentations, sales meetings, trade shows and follow-up meetings.
- Monitoring of projects and segment development
- Develop Value Added Selling tool boxes
- Coordinate with selected solution centers for demonstration capabilities.


Knowledge, Skills & Experience

- University degree
- Minimum of 8 years successful experience in a sales/commercial/business development role
- Value Added Selling expertise
- European market knowledge & multinational working experience
- Knowledge of welding processes and applications and experience with aluminum is required
- Ability to thrive in culturally diverse, dynamic and challenging environments
- Proficient in digital tools: Salesforce, Tableau, Quip, Seismic etc
- Must be able to travel up to 50% of the time, internationally
- Excellent verbal and written English communication skills are required. German / French / Spanish would be preferred (Multilingualism is an asset)

We offer

- A permanent contract
- Performance-related remuneration
- A great working environment in a highly motivated team
- Flexible working hours and home office for a good Work within team with a large geographical scope

Interested?
Send your CV and application to:
eu-bewerbungenLE@lincolnelectric.com



Entwickeln Sie Ihre Karriere!
Wählen Sie Lincoln Electric!

Lincoln Electric ist ein traditionsreicher US-amerikanischer Konzern, der seit mehr als 120 Jahren zu den Weltmarktführern im Bereich der Entwicklung und Herstellung von schweißtechnischen Produkten, robotergestützten Schweißsystemen, sowie von Plasma- und Autogenschneidprodukten zählt. Als Fortune 100 Unternehmen ist Lincoln Electric international bekannt als *The Welding Experts®*. Über unser globales Netzwerk von Handelspartnern und Vertriebsniederlassungen erreichen wir mit unseren Produkten und technischen Lösungen eine große Anzahl verschiedenster Industriebranchen in mehr als 160 Ländern weltweit.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung des Teams, einen **Business Development Manager (m/w/d) im gesamten Bundesgebiet**, die/ der sich mit Spaß an der Arbeit der Herausforderung stellen möchte.

Ihre Aufgaben

- Leitung des Aluminiums-Geschäfts in Europa, indem er das lokale Team bei kommerziellen Verkaufsaktivitäten unterstützt, einschließlich des Verkaufs an die Lincoln-Vertriebsorganisationen, Drittvertriebe und Endverbraucher
- Beobachtung und Bereitstellung von Marktinformationen über Konkurrenzprodukte, Verkaufs- und Marketingaktivitäten.
- Entwicklung gezielter Marketingkampagnen in Zusammenarbeit mit den regionalen Vertriebsorganisationen vor Ort.
- Bewahrt eine profilierte Haltung im Namen des Unternehmens durch taktvolle Verwaltung der Öffentlichkeitsarbeit
- Beobachtung und Bereitstellung von Marktinformationen über Konkurrenzprodukte, Verkaufs- und Marketingaktivitäten
- Treffen mit wichtigen Lincoln-Vertriebsmitarbeitern, Händlern und Endverbrauchern,
- Unterstützung bei der Pflege von Beziehungen, Bereitstellung von Schulungen und Problemlösungen nach Bedarf
- Befolgung und Aufrechterhaltung aller aktuellen Compliance-, regulatorischen und rechtlichen Anforderungen und Richtlinien

Ihr Profil

- Hochschulabschluss
- Mindestens 8 Jahre erfolgreiche Erfahrung in einer Rolle im Bereich Verkauf/Geschäftsentwicklung
- Kenntnisse von Schweißverfahren und -anwendungen sowie Erfahrung mit Aluminium sind erforderlich
- Beherrschung digitaler Tools: Salesforce, Tableau, Quip, Seismic usw.
- Fähigkeit, sich in kulturell vielfältigen, dynamischen und herausfordernden Umgebungen zurechtzufinden
- Mind. 50% Reisebereitschaft im europäischen und internationalen Raum
- Ausgezeichnete Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind erforderlich. Deutsch/Französisch /Spanisch wäre von Vorteil (Mehrsprachigkeit ist von Vorteil)

Was Sie erwartet

- Eine Festanstellung
- Leistungsgerechte Vergütung
- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice für eine gute Work-Life-Balance

Sind Sie interessiert?

Dann senden Sie Ihre Bewerbung an:
eu-bewerbungenLE@lincolnelectric.com