



Sie sehen Freiheiten als Chance für neue Wege? Sie sagen, was Sie denken, und Sie tun, was Sie sagen? Erfolge treiben Sie an, neue Herausforderungen anzunehmen und diese mit Leidenschaft zu meistern? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

## MANAGER EUROPEAN SALES PERFORMANCE & ENABLEMENT (M/W/D)

## Ihre Aufgaben

- Verantwortung für die Learning & Development (L&D)-Roadmap des Sales Excellence (SE)-Programms in Europa
- Entwicklung, Durchführung und kontinuierliche Optimierung von Trainings zum Sales Management und zu zentralen SE-Prozessen
- Coaching lokaler SE-Botschafter bzgl. einheitlicher Kompetenzen in allen Ländern
- Unterstützung der Sales Manager durch leistungs- und kompetenzorientiertes Coaching
- Stärkung der Umsetzung vor Ort durch gezielte Förderung und Nachverfolgung, inkl. durch digitale Verkaufstools
- Zusammenarbeit mit dem Produkt- und Marketingmanagement zur Integration von Schulungen in die Prioritäten des Portfolios
- Aufbau und Leitung der europäischen Sales-Community zur Förderung der Abstimmung und des Wissensaustausches
- Verfolgung und Optimierung der L&D-Effektivität bzgl. der Vertriebsleistung
- Unterstützung des höheren Managements mit Schulungsempfehlungen

## Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder Optik
- Mehrjährige Berufserfahrung als Sales-Manager oder -Coach für den europäischen B2B-Vertrieb (B2B), idealerweise im MedTech-/Optikbranche
- Fundierte Erfahrung im Sales Coaching & Trainingstechniken, Sales Enablement, digitalen Vertriebstools und Projektmanagement
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie CRM-/BI-Tools (QlikSense, C4C/SFDC)
- Verhandlungssicheres Englisch ist erforderlich, fließendes Deutsch von Vorteil; gutes Italienisch/Französisch ist wünschenswert
- Wohnsitz in Europa (idealerweise D oder Italien); nicht-reisegebundene Tätigkeit erfolgt aus dem Homeoffice oder Headquarters aus; ca. 10-15% Reisebereitschaft innerhalb Europas
- Kooperativer, ganzheitlicher Coaching-Stil zur Matrix-Teamentwicklung
- Hohe emotionale Intelligenz, ausgeprägte interkulturelle Kompetenz

## Unser Angebot



Internationalität,  
agile Strukturen



Attraktive Vergütung,  
Corporate Benefits



Flexible  
Arbeitszeiten



Onboarding,  
interne Akademie



Gesundheits-  
förderung



Mitarbeiter-  
events



Nachhaltigkeit



Brillen-  
Mitarbeiterabbatt

**Verkaufsgebiet**

Bevorzugt Deutschland,  
alternativ ansässig in Europa  
**ab sofort**

## Ihre Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre  
Online-Bewerbung unter  
[www.rodenstock.de/karriere-jobs](http://www.rodenstock.de/karriere-jobs)  
**Ref.-Nr.: 1804**

## Ihr Ansprechpartner

Frau Kunz  
Senior Manager  
Recruiting & HR Marketing  
+49 (0)89 7202 - 427

## Über uns

Die Rodenstock Group ist ein internationaler Innovationsführer und Hersteller von Premium Brillengläsern im Bereich Augengesundheit. Dabei steht die Philosophie „B.I.G. VISION FOR ALL – Biometric Intelligent Glasses“ für einen Paradigmenwechsel bei individuellen Gleitsichtgläsern. Das 1877 gegründete Medizintechnikunternehmen mit Sitz in München beschäftigt weltweit rund 4.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unterhält global fünf zentrale Produktionsstätten und ist in mehr als 85 Ländern mit Vertriebsniederlassungen und Distributionspartnern vertreten. Durch die Kombination aus deutscher Markenqualität, technischer Innovationen und einem internationalen Wachstumskurs finden Sie bei Rodenstock ein vielfältiges Aufgabengebiet mit großem Freiraum für neue Ideen und Ihre persönliche Weiterentwicklung.

Besuchen Sie uns auch auf den Plattformen LinkedIn, Facebook und Instagram.