

Commercial Sales- und Vertragsmanager aus China

Akademischer Hintergrund

Masterabschluss in Media Practice, Universität in Australien

Bachelorabschluss in Maschinenbau, Fertigungstechnik und Automatisierung, Universität in China

Berufserfahrung 17+ Jahre

Commercial Sales Manager – Deutsches Firma für Metallurgie-, Anlagen- und Maschinenbau, China

Verantwortlich für die Angebotserstellung, die Vorbereitung von Ausschreibungsunterlagen, Vertragsverhandlungen und das Vertragsmanagement bei internationalen Industrieprojekten. Durchführung von Risikoanalysen, Cashflow-Analysen und Compliance-Kontrollen für Projekte. Pflege der Kundenbeziehungen sowie Funktion als Ansprechpartner und Koordinator zwischen Kunden in Südostasien und China einerseits und den deutschen Stakeholdern andererseits.

Commercial Manager International Business – Industrie-Technologieunternehmen, China

Mitwirkung bei internationaler Geschäftsentwicklung und Markterschließung mit Schwerpunkt auf Kunden und Geschäftspartnern in Indien und Bangladesch. Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Aufbau internationaler Partnerschaften. Optimierung von Geschäftsprozessen (SOP).

Fachkraft für Technischen Vertrieb und Projektkoordination – Industrieanlagenunternehmen, China

Bearbeitung von Kundenanfragen und Koordination von Lösungen mit der technischen Abteilung. Verantwortlich für die Erstellung von Projektangeboten, Vertragsverhandlungen sowie die Koordination während der Projektdurchführung, einschließlich Machbarkeitsstudien, Vorentwürfen und Ausführungsplanung. Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen, insbesondere zu internationalen Kunden.

Arbeitsschwerpunkte: Angebots- und Ausschreibungsmanagement, Vertragsmanagement, kaufmännisches Projektmanagement, Kosten- und Risikocontrolling, Liquiditäts- und Cashflow-Management, internationale Vertragsverhandlungen, Schnittstellenmanagement, interkulturelle Zusammenarbeit sowie Projektkoordination und Berichtswesen.

Software: Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, and Teams), Erfahrung im Umgang mit internen KI-Systemen sowie mit SAP und CRM-Systeme.

Sprachkenntnisse: Deutsch B2 (flüssige Kommunikation), Englisch (verhandlungssicher), Chinesisch (Muttersprache). Mitwirkung an der Übersetzung der vereinfachten chinesischen Ausgabe des Reiseführers „Lonely Planet: Spanien“ - für die sprachliche und kulturelle Anpassung der Inhalte verantwortlich war.

Motivation für die Teilnahme an der Mentoring-Partnerschaft

Nach meinem Umzug nach Deutschland möchte ich meine langjährige Erfahrung im Vertriebs- und Vertragsmanagement erfolgreich in den deutschen Arbeitsmarkt einbringen. Ich wünsche mir Unterstützung bei der Stellensuche, im Bewerbungsprozess, bei der Karriereplanung sowie beim Aufbau eines beruflichen Netzwerks. Dabei möchte ich an meine Stärken in internationalen Verhandlungen, im kaufmännischen Projektmanagement und in der interkulturellen Zusammenarbeit anknüpfen.