

Technischer Vertrieb International (m/w/d) – Region Middle East & Indien

Einsatzgebiet: Middle East & Indien

Unternehmen: alkus AG – Innovative Kunststoffverbundsysteme für die Bauindustrie

Die alkus AG mit Sitz in Liechtenstein steht für innovative Kunststoffverbundsysteme und zukunftsweisende Lösungen im Bauwesen. Als modernes, agiles Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und viel Raum für Eigeninitiative sind wir international erfolgreich tätig. Für den Ausbau unserer Aktivitäten im Middle East und in Indien suchen wir eine engagierte Vertriebspersönlichkeit mit technischer Kompetenz, Hands-on-Mentalität und unternehmerischem Denken, die unsere B2B-Kunden und Bauunternehmen vor Ort begeistert.

Deine Mission

- Märkte entwickeln & Kunden betreuen: Aufbau und Pflege nachhaltiger Geschäftsbeziehungen mit B2B-Kunden und Bauunternehmen in den Regionen Middle East und Indien
- Präsentieren & beraten: Technische Produktpräsentationen sowie praxisnahe Demos bei Kunden, Partnern und direkt auf der Baustelle
- Lösungen entwickeln: Technische Unterstützung und Erarbeitung massgeschneiderter Lösungen für internationale Projekte
- Partnerarbeit: Enge Zusammenarbeit mit lokalen Vertriebspartnern, Distributoren und Entscheidern
- Ziele erreichen: Verantwortung für Umsatz, Projektentwicklung und die Umsetzung der Vertriebsziele in der Region

Dein Profil

- Vertriebserfahrung im B2B-Umfeld und mit Bauunternehmen, idealerweise in der Bau-, Beton- oder Schalungsindustrie
- Erfahrung in angrenzenden Bereichen wie der Holzbranche (z. B. Holzbau, Holzwerkstoffe) von Vorteil, aber kein Muss
- Starkes technisches Verständnis sowie ausgeprägte Hands-on-Mentalität
- Freude am direkten Kundenkontakt sowie souveränes Auftreten in Beratung und Präsentation
- Interkulturelle Kompetenz und sicheres Auftreten im internationalen Umfeld
- Sehr gute Englischkenntnisse, weitere Sprachen (z. B. Arabisch oder Hindi) von Vorteil
- Hohe internationale Reisebereitschaft innerhalb der Regionen
- Sicherer Umgang mit MS Office, CRM-Systemen und digitalen Tools
- Ausgeprägter Vertriebsgeist, Abschlussstärke und hohe Eigenmotivation

Wir bieten

- Ein internationales Aufgabenfeld mit grossem Gestaltungsspielraum
- Mitarbeit in einem innovativen, wachsenden Unternehmen
- Kurze Entscheidungswege und direkte Kommunikation
- Attraktives Vergütungspaket: Fixgehalt plus leistungsorientierter Bonus, abhängig von Qualifikation und Erfahrung

Bereit, international etwas zu bewegen?

Dann werde Teil der alkus AG und gestalte unsere Expansion im Middle East und in Indien aktiv mit!

Bewerbung:

Sende deine Unterlagen an Herrn Michael D'Ettorre (bewerbung@alkus.com)

Technical Sales Manager International (m/f/d) – Middle East & India

Territory: Middle East & India

Company: alkus AG – Innovative Composite Systems for the Construction Industry

alkus AG, headquartered in Liechtenstein, stands for innovative composite systems and forward-looking solutions for the construction industry. As a modern, agile company with short decision-making paths and a high degree of autonomy, we operate successfully on an international level.

To further expand our activities in the Middle East and India, we are looking for a committed sales professional with strong technical expertise, a hands-on mentality, and an entrepreneurial mindset to inspire our customers and partners on site.

Your Mission

- Market development & customer management: Build and maintain sustainable business relationships across the Middle East and India
- Present & advise: Conduct technical product presentations and hands-on demonstrations at customer sites, partner locations, and directly on construction sites
- Develop solutions: Provide technical support and develop customized solutions for international projects
- Partner collaboration: Work closely with local sales partners, distributors, and key decision-makers
- Achieve targets: Take responsibility for revenue, project development, and the successful execution of sales targets within the region

Your Profile

- Proven experience in B2B sales and working with construction companies, ideally within the construction, concrete, or formwork industry
- Experience in adjacent fields such as the wood industry (e.g., timber construction, wood-based materials) is an advantage but not mandatory
- Strong technical understanding combined with a clear hands-on mentality
- Enjoyment of direct customer interaction with confident presentation and communication skills
- Intercultural competence and confidence in an international business environment
- Very good English skills; additional languages such as Arabic or Hindi are a plus
- High international travel willingness within the regions
- Confident use of MS Office, CRM systems, and digital tools
- Strong sales drive, closing strength, and high self-motivation

We Offer

- An international role with significant room for initiative and responsibility
- A position within an innovative, growing company
- Short decision-making processes and direct communication
- An attractive compensation package: fixed salary plus performance-based bonus, depending on qualifications and experience

Ready to make an international impact?

Join alkus AG and actively drive our expansion in the Middle East and India!

Application:

Please send your application documents to Mr. Michael D'Ettorre (bewerbung@alkus.com)