Alexander Ritter

Business Development Manager International

alexander.ritter@email.de
+49 171 40938275
Stuttgart
linkedin.com/in/alexanderritter

KENNTNISSE

- Internationaler Vertrieb
- Distributorenmanagement
- Markteintrittsstrategie
- Key Account Management
- Vertragsverhandlungen
- Exportkontrolle
- Salesforce
- Forecasting
- Messeplanung
- Interkulturelle Kommunikation

SPRACHEN

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Spanisch	B2

AUSBILDUNG

Master of Science

10/2014 - 07/2016

Universität Stuttgart — Stuttgart

Wirtschaftsingenieurwesen

Bachelor of Engineering

10/2010 - 09/2014

Hochschule Esslingen

Esslingen am Neckar

Maschinenbau

PROFIL

Business Development Manager International mit 10 Jahren Erfahrung im Exportgeschäft für Automatisierungstechnik, heute verantwortlich für Nordamerika und Südostasien. Baut Distributoren- und Partnernetze auf, steuert Länderstrategien mit eigenem Budget und hat den Auslandsumsatz seiner Region in 3 Jahren auf 18 Mio. Euro verdoppelt.

BERUFSERFAHRUNG

Business Development Manager International

01/2022 - heute

Neckartal Automation GmbH — Stuttgart

Geschäftsentwicklung für Robotik-Greifsysteme in Nordamerika und Südostasien.

- Auslandsumsatz der Region von 9 auf **18 Mio. Euro** in 3 Jahren gesteigert
- Markteintrittsstrategie für Vietnam und Thailand entwickelt und ein Vertriebsbüro in Bangkok mit aufgebaut
- Distributorenmanagement für 14 Partner mit Zielvereinbarungen und Quartalsreviews eingeführt
- Vertragsverhandlungen mit 3 Automobilherstellern in den USA bis zum mehrjährigen Rahmenvertrag geführt

Area Sales Manager Asien

03/2018 - 12/2021

Filder Antriebstechnik GmbH — Esslingen am Neckar

Vertrieb von Servoantrieben an Maschinenbauer in China, Korea und Singapur.

- Key Account Management für 20 Schlüsselkunden mit zusammen 11 Mio. Euro Jahresumsatz
- Exportkontrolle für Dual-Use-Güter mit der Ausfuhrabteilung abgestimmt, 0 Lieferstopps durch fehlende Genehmigungen
- Forecasting in Salesforce eingeführt, Abweichung zwischen Plan und Ist auf unter 8 % gesenkt
- Rund 120 Reisetage pro Jahr bei Kunden, Distributoren und auf Messen vor Ort

Vertriebsingenieur Export

08/2016 - 02/2018

Schwäbische Fördertechnik GmbH — Reutlingen

Projektvertrieb von Förderanlagen in Europa.

- Angebote für Förderanlagen in 8 europäische Länder kalkuliert und verhandelt
- Messeplanung und Standbetreuung auf 5 internationalen Fachmessen übernommen
- Neukunden in Skandinavien gewonnen, Exportanteil am Bereichsumsatz von 20 % auf 35 % erhöht
- Technische Klärung von 15 Sonderanlagen gemeinsam mit Konstruktion und Projektleitung