

Vor über 40 Jahren das Unternehmen meines Mandanten in Nordrhein-Westfalen gegründet. Mit einem der breitesten Portfolios an technischen Thermoplasten in Europa und seinem umfassenden Entwicklungs-Know-How ist er der unabhängige Berater für die optimale Werkstoffauswahl seiner Kunden. Die Partnerschaften mit international führenden Kunststoffproduzenten sichern ihm hochwertige Rohstoffe. Und wenn es etwas noch nicht gibt, entwickelt er Lösungen für seine Kunden. Die hauseigenen Produkte bieten vor allem im Bereich Tribologie, Metallsatz und Nachhaltigkeit innovative Lösungen. Optimale Ergebnisse sind dabei Standard - ob in Farbe oder technischen Eigenschaften liefert er das Beste für den Erfolg seiner Kundschaft. Für unseren Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Festanstellung eine engagierte Persönlichkeit für die Position:

Account Manager (m/w/d) Region Baden-Württemberg - Schwerpunkt technische Kunststoffe -

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb von technischen Compounds sowie einer umfassenden Produktpalette an thermoplastischen Kunststoffen
- Marktpositionierung und Ausbau der Marktpräsenz mit dem Fokus auf Spitzgussbetriebe in der Region Baden-Württemberg. Aktive Neukundengewinnung sowie regelmäßige Bestandskundenpflege
- Koordination und technische Begleitung von Bemusterungen. Bei Bedarf werden Sie von hoch qualifizierten Marktentwicklern unterstützt
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten. Realisierung der vereinbarten Absatz- und Planmengen bei den Bestandskunden
- Betreuung der wichtigen Institute und Hochschulen in Ihrer Region. Planung und Durchführung von Veranstaltungen und Messen, auch über ihr Vertriebsgebiet hinaus
- Reporting, Forecast und Dokumentation ihrer Vertriebsaktivitäten

Ihr Profil:

- Mindestens eine kunststofftechnische Ausbildung, gern Studium des Maschinenbaus mit der Fachrichtung Kunststofftechnik. Weiter sind Sie mindestens fünf Jahre vertrieblich in der Region Baden-Württemberg vertrieblich tätig und verfügen über ein intaktes Netzwerk in der regionalen Kunststoffverarbeitungsindustrie
- Gutes technisches Verständnis und die Bereitschaft, sich in neue Produkte und Anwendungen hineinzudenken
- Verkäufliches Talent und Abschlussstärke. Ihr vertriebliches Geschick setzen Sie gezielt ein, um Preis- und Konditionsverhandlungen souverän zu meistern
- Kommunikationsstarke, kundenorientierte und engagierte Persönlichkeit
- Ferner schätzen Sie die Gelegenheit, ein intaktes Vertriebsgebiet zu übernehmen und haben den Willen, dies kontinuierlich auszubauen.
- Wir erwarten hierfür von Ihnen eine an diese Aufgabe angepasste Reisebereitschaft.

Einer engagierten, technisch und verkäuferisch talentierten Persönlichkeit mit Freude an Herausforderungen bieten wir einen sehr guten Rahmen, sich auch innerhalb der international ausgerichteten Unternehmensgruppe weiterzuentwickeln. Hierfür steht Ihnen neben einem professionellen Team vor Ort auch ein motiviertes Team in der Firmenzentrale zur Verfügung. Die für Sie dediziert zuständige Innendienstmitarbeiterin für Ihre Region wird Sie tatkräftig bei Ihren Aktivitäten unterstützen. Für erste Informationen steht Ihnen Herr Röhricht gern telefonisch zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen als .pdf-Dokument per Mail an Bewerbung@HRbyAR.de, unter Angabe der Kennziffer AR255, an die von uns beauftragte Personalberatung – vielen Dank.

