

Unser Mandant ist in Europa der unabhängige Berater mit einem breiten Portfolio an technischen Thermoplasten. Dieses verbindet er mit umfassendem Entwicklungs-Know-How für die optimale Werkstoffauswahl seiner Kunden. Die Partnerschaften mit international führenden Kunststoffproduzenten sichern ihm hochwertige Rohstoffe. Und falls es einen Rohstoff noch nicht gibt, entwickelt unser Mandant diesen gern für seine Kunden. Die Eigenmarken bieten in den Bereichen Tribologie, Metallsatz sowie in Punkto Nachhaltigkeit innovative Lösungen. Optimale Ergebnisse sind dabei Standard - ob in Farbe oder technischen Eigenschaften liefert er das Beste für den Erfolg seiner Kunden. Unser Mandant will seinen Marktanteil in Österreich konsequent weiter ausbauen und sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Festanstellung eine engagierte Persönlichkeit als

Sales Manager Österreich (m/w/d) **- technische und thermoplastische Kunststoffe -**

Ihre Aufgaben:

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

Ihr Profil:

- Optimal wäre eine kunststofftechnische Ausbildung, gern Studium des Maschinenbaus mit der Fachrichtung Kunststofftechnik. Sie sind mindestens fünf Jahre vertrieblich in der Kunststoffverarbeitenden Industrie Österreichs tätig und verfügen dort über ein intaktes Netzwerk
- Gutes technisches Verständnis und die Bereitschaft, sich in neue Produkte und Anwendungen hineinzudenken
- Verkäufertisches 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

Diese Position ist mit einem Jahresbruttogehalt ab EUR 70.000,- dotiert, abhängig von Ihrer beruflichen Qualifikation und Erfahrungen. Eine Bereitschaft zur Überzahlung ist gegeben.

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 ein professionelles Team in der Firmenzentrale zur Verfügung. Die für Sie dediziert zuständige Innendienstmitarbeiterin für Österreich 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 AR252, an die von uns beauftragte Personalberatung – vielen Dank.

