

Sales Manager (mwd)

Individuelle Lösungen für anspruchsvolle Projekte - Entwickeln und präsentieren Sie maßgeschneiderte Angebote.

Ihr Profil haben wir bereits geprüft.
82% unserer Kandidaten erhalten ein Bewerbungsgespräch.

aacht.de



Kunststoffindustrie



Ruppertsweiler



10 Kollegen



Mittelständisches Unternehmen eingebettet im Konzern



Diese Unternehmen erwartet Sie

— Als Teil eines globalen Netzwerks gestalten Sie die Industrie weltweit mit. Gemeinsam mit Ihrem Team verändern Sie den Alltag vieler Menschen, indem Sie Autos leichter machen, Medikamentenpackungen sicherer gestalten und industrielle Anwendungen verbessern. Mit 11.000 Mitarbeitern in 25 Ländern sind Sie Teil eines bedeutenden Unternehmens im Bereich Kunststoffe. Sie unterstützen Kunden mit einem einzigartigen Know-How in der Kunststoffbranche. Die Kunststoffe kommen dabei in nahezu jeder Industrie weltweit zum Einsatz. Dabei stellen verschiedene Branchen ganz eigene Anforderungen an Werkstoffe. In diesem Unternehmen arbeiten über 800 Mitarbeiter, die aus thermo- und duroplastischen Kunststoffen Platten, Rundstäbe und Profile herstellen sowie durch Zerspanung Teile nach den technischen Zeichnungen der Kunden fertigen. Diese Fertigteile finden Anwendung in nahezu allen Bereichen der Investitionsgüter-Industrie.

Diese Kompetenzen bringen Sie mit

— Für die Position wären eine fundierte kaufmännische Ausbildung, ein ausgeprägtes technisches Verständnis sowie Erfahrung im Vertrieb von Industrie- und erklärungsbedürftigen Produkten von Vorteil. Es wäre schön, wenn Sie gute Englischkenntnisse und eine Affinität zur IT mitbringen würden. Grundkenntnisse in der Stanstechnologie und/oder der Kunststoffindustrie könnten ebenfalls von Nutzen sein. Es ist jedoch keine absolute Notwendigkeit. Sie sollten motiviert, leistungsbereit und kundenorientiert sein, über Problemlösungskompetenz und Teamfähigkeit verfügen sowie Durchsetzungsstärke und Verhandlungssicherheit mitbringen. Eine effiziente, eigenverantwortliche und zielorientierte Arbeitsorganisation ist wichtig. Ihr Auftreten sollte sympathisch, souverän und verbindlich sein. Eine hohe Reisebereitschaft wird erwartet.

Ihr Lebenslauf sieht etwas anders aus

— Sie fühlen sich vielleicht nicht in allen Themen die hier gefragt sind zuhause, verstehen aber dennoch die Materie? Dann sind Sie eine ebenso spannende:r Kandidat:in für uns und wir sollten uns unbedingt unterhalten! Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Ihre zukünftigen Aufgaben

— Als Sales Manager in der Kunststoffindustrie sind Sie verantwortlich für den Vertrieb von Fertigteilen und Komponenten. Die von Ihnen vertriebenen Produkte finden Anwendung in der Schuh- und Lederwarenindustrie sowie bei der Herstellung von Schneidbrettern für die Gastronomie (ausschließlich europaweit) und in der Automobilindustrie. Der hochmoderne Maschinenpark des Unternehmens besteht aus Fertigteilmaschinen, CNC-Bearbeitungszentren, Stanzmaschinen und einer Pressenstraße zur Herstellung von hochwertigen Kunststoffplatten. Sie werden weltweit tätig sein und das Kundennetzwerk pflegen und ausbauen, langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und neue Kunden gewinnen. Zudem sind Sie für die Marktuntersuchung und den Ausbau von Zielindustrien verantwortlich. Sie analysieren den Markt und die Wettbewerber und leiten daraus strategische Maßnahmen ab. Zu Ihren Aufgaben gehört auch die Verhandlung und der Abschluss von Aufträgen und Projekten mit Neu- und Bestandskunden. Gemeinsam mit dem Team entwickeln, präsentieren und setzen Sie kundenspezifische Lösungen um. Sie nehmen an Kundenbesuchen, Fachmessen und Kundenveranstaltungen teil. Als Sales Manager tragen Sie die Verantwortung für 30% des Umsatzes, basierend auf einem Gesamtumsatz von 10 Millionen Euro. Sie erstellen individuelle Angebote mit kundenspezifischer Preisgestaltung, da es keine Standard-Preislisten gibt und jedes Projekt kundenindividuell gefertigt wird. Die Verkaufsplanung, inklusive der Erstellung und Umsetzung von Verkaufsstrategien, liegt ebenfalls in Ihrem Verantwortungsbereich.



Unser gemeinsamer Prozess



Wir lernen uns kennen und tauschen uns aus



Wir bereiten Sie vor und optimieren Ihren Lebenslauf.



Wir unterstützen Sie vor und nach Ihrem Bewerbungsgespräch.



Wir übermitteln Ihnen ehrliches Feedback und gratulieren Ihnen zu Ihrem neuen Job.

Warum wir tun was wir tun

— Für uns ist ein neuer Job nicht nur ein neuer Arbeitsplatz. Ein neuer Job bedeutet für uns Träume wahr werden lassen. Herausforderungen meistern. Hoch hinaus gehen. Altes zurücklassen. Mehr Geld verdienen. Wir arbeiten täglich mit tollen Menschen und spannenden Unternehmen zusammen, um Traumjobs an passende Kandidaten wie Sie zu vermitteln.

Sie haben noch Fragen?

— Ich bin Tobias Klima – CEO bei der aacht Personalberatung. Während des Recruitingprozesses bin ich Ihr Ansprechpartner für jegliche Fragen, Sorgen und Anmerkungen. Zögern Sie also nicht, mich jederzeit zu kontaktieren, auch außerhalb der 9-to-5 Arbeitszeit.



Ihr Ansprechpartner:

Tobias Klima
Gründer

aacht

aacht GmbH
Niederstraße 29
40789 Monheim am Rhein

tobias.klima@aacht.de

aacht.de