

Sales Manager (m/w)

Bautenschutz und Ladungssicherung



Ihr Aufgabengebiet

- Fachliche Vertriebszuständigkeit und technische Unterstützung
- Besuch von Kunden und Fachmessen im In- und Ausland
- Aktive Projekt- und Neukundengewinnung
- Planung von Marketing- und Werbemaßnahmen in Zusammenarbeit mit dem Verkaufsleiter und dem Marketing
- Erstellen von Kundenangeboten und Kundenpflege
- Präsentation von Produkten und Lösungen vor Ort beim Kunden
- Vereinbaren von Boni und Konditionen nach Absprache mit Verkaufsleiter
- Durchführen von Fachmessen für den Bereich
- Strategische Unterstützung der Handelspartner im Verantwortungsbereich
- Unterstützung bei Entwicklung der Produktlinie Bautenschutz in Zusammenarbeit mit der Anwendungstechnik und Verkaufsleitung
- Anwendungstechnische Beratung, Betreuung und Schulung der Kunden (z.B. Planer und Architekten) in der fachgerechten Produkthanwendung
- Erarbeitung technischer Dokumentationen und komplexer Problemlösungen in Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und der Produktion
- Reisetätigkeit (ca. 50%, perspektivisch auch internationale Reisetätigkeit Europa)



Ihre Bewerbung

Entspricht die Stellenbeschreibung Ihren Kenntnissen und Wünschen? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, gerne auch als Onlinebewerbung, mit Angaben zum frühesten Eintrittstermin.



Ihr Profil

- Absolvierung eines technischen oder betriebswirtschaftlichen (Fach-)Hochschulstudiums oder abgeschlossene Ausbildung in den Fachrichtungen Industrie oder Groß- und Außenhandel
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachen von Vorteil
- Mehrjährige Vertriebserfahrung und/oder mehrjährige Erfahrung in der Objektberatung von Vorteil
- Technisches Interesse und kommunikative Persönlichkeit mit Teamgeist
- Hohe Lern- und Leistungsbereitschaft sowie Flexibilität
- Sicheres Auftreten, Kommunikations- und Durchsetzungsstärke sowie Organisationstalent
- MS Office, Outlook, SAP-Kenntnisse von Vorteil
- Fahrerlaubnis Klasse B



Wir bieten Ihnen

- Ein interessantes und herausforderndes Aufgabengebiet in einem international agierenden, modernen Unternehmen
- Ein angenehmes Betriebsklima
- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice
- Ein attraktives und leistungsbezogenes Einkommen, inkl. Urlaubs- und Weihnachtsgeld und weitere soziale Leistungen
- Eine systematische und individuelle Einarbeitung und kontinuierliche Betreuung
- Firmenwagen (auch zur Privatnutzung)
- Notebook, Smartphone
- Fortlaufende Weiterbildungsmaßnahmen

Ansprechpartnerin:

KRAIBURG Relastec GmbH & Co. KG
Frau Stefanie Schulze
Fuchsberger Straße 4 • 29410 Salzwedel
Tel. +49 (0) 3901 8304 -21
karriere-saw@kraiburg-relastec.com