

Sales Manager Adhesives and Sealants (m/w/d)

Ludwigshafen am Rhein

Sie kennen sich in der technischen Betreuung von Kunden in der Chemiebranche aus? Sie möchten sich mehr eigenständig im Sales einbringen? Eine vielseitige Reisetätigkeit klingt spannend für Sie? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Ihrem Lebenslauf!

Unser Kunde ist ein internationaler Hersteller von maßgeschneiderten Kleb- und Dichtstoffen, die in verschiedenen Branchen wie Automotive, Elektronik und Transport eingesetzt werden. Seit der Gründung betreibt das Unternehmen ein chemisches und physikalisches Adhesives and Sealants Labor.

Als Hidden Champion ist unser Kunde bekannt für maßgeschneiderte Klebstofflösungen, die deutschlandweit vertrieben werden. Die Muttergesellschaft beschäftigt etwa 400 Mitarbeitende, während im deutschen Laborteam in Ludwigshafen am Rhein bzw. in der neuen Niederlassung in Heidelberg eine Start-Up Atmosphäre vorherrscht.

Stellenbeschreibung

- Erweiterung des Netzwerks von Sales Agenten für die Neukundenakquise und Pflege von Bestandskunden im Innen- und Außendienst
- Umsetzung strategischer Vertriebspläne und die Identifikation neuer Vertriebskanäle
- Technische Produktberatung der Kunden für geeignete Kleb- und Dichtstoffe
- Enge Zusammenarbeit mit dem Labor, insbesondere in der Anfangsphase
- Erstellung und Verhandlung von Vertragsangeboten
- Marktanalyse in Bezug auf verwandte Chemieprodukte, Preise und Marketingmaßnahmen von konkurrierenden Unternehmen

Besondere Anforderungen

- Abgeschlossenes Chemiestudium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Erste Erfahrung im Sales von chemischen Produkten oder in der technischen Kundenbetreuung vorausgesetzt
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft zu den Kunden innerhalb von Deutschland
- Kommunikative, eigenständige und zielorientierte Persönlichkeit

Benefits

- Chance in einem aufsteigenden Start-Up-Unternehmen Eigeninitiative einzubringen
- Eigenverantwortliche Gestaltung der Arbeitsabläufe
- Einarbeitungsphase möglich, um mit genügend Produkt-Knowhow mit den Kunden kommunizieren zu können
- Hohe Reiseintensität innerhalb von Deutschland vorgesehen
- Weiterentwicklungspotential in einem internationalen Unternehmensumfeld

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Mario van Husen unter +49 (0)211 749686-17 gerne jederzeit zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Referenznummer: 4636

Fischer HRM GmbH
Internationale Berater
für Human Resources Management
Niederkasseler Lohweg 18
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

info@fischer-hrm.de