

suchen

## Gebietsverkaufsleiter (m/w) Süddeutschland im Bereich Hochleistungskunststoffe und Masterbatche

Kennziffer: 14101

---

Weltweit führendes deutsches Unternehmen im Bereich Hochleistungskunststoffe

**Sitz der Position:** Home-Office in Süddeutschland

**Unterstellung:** Head of Sales DACH

**Ihre Aufgaben:**

- · Feststellen, Kommunizieren und Adressieren von Markt- und Kundenbedürfnissen
- Entwickeln, Unterstützen und Umsetzen von Verkaufskonzepten und Aktionsplänen zur Steigerung des verantworteten Umsatzes und Profits
- Identifikation, Selektion und Kontaktaufnahme mit potentiellen neuen Kunden
- Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen, u.a. durch professionelle Markt- und Kundenbetreuung, einschließlich interner und externer Schnittstellen
- Aktive Promotion und Beratung von Sortimenten und Lösungen bei Kunden
- Verantwortlich für Preisfindung und -vereinbarung mit den Kunden unter Berücksichtigung der internen Richtlinien
- Langfristige Entwicklung von Umsatz und weiteren Kennzahlen im Aufgabengebiet
- Durchführen von Wettbewerbsanalysen

**Ihr Profil:**

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Kunststofftechnik oder vergleichbarer Hintergrund
- Sehr gute Kenntnisse in Kunststofftechnik im Bereich Polymer-, Masterbatches- oder Compoundherstellung bzw. aus deren verarbeitenden Industrien
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in Verkauf oder Technik
- Erfahrung in der Konsumgüter- oder Automobilbranche und mit Hochtemperaturpolymeren von Vorteil
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und interkulturelle Kompetenz
- Motivierte, kreative, extrovertierte Verkaufspersönlichkeit mit Entdeckermentalität
- Ausgeprägter Teamplayer
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu Dienstreisen (mindestens 50%)

**Weitere Informationen und Kontaktdaten finden Sie auf der folgenden Seite**

suchen

**Unser Angebot:**

- Sehr interessantes, vielseitiges und anspruchsvolles Aufgabengebiet.
- Eigenverantwortliche Tätigkeit mit wechselnden Fragestellungen.
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung
- Sozialleistungen eines modernen Unternehmens.
- Individuelle Einarbeitung sowie Home-Office und Dienstwagen

Bei Interesse bitten wir um Ihre Online-Bewerbung an [zehner@zehner-partner.de](mailto:zehner@zehner-partner.de)

Nehmen Sie im Anschreiben bitte detailliert Stellung zu den Aufgaben und Anforderungen der vakanten Position. Geben Sie dabei auch die Branche und die Produkte bisheriger Arbeitgeber an, die dem anbietenden Unternehmen am nächsten kommen. Bitte nennen Sie uns Ihre Einkommensvorstellungen und Ihre Kündigungsfrist und teilen Sie uns mit, ob Sie umzugsbereit sind.

Für weitere Fragen und Informationen steht Ihnen Herr Zehner, der Ihnen strikte Diskretion zusichert, telefonisch unter 06174 4474 zur Verfügung.

Weitere Stellenangebote finden Sie unter [www.zehner-partner.de](http://www.zehner-partner.de)

