

Jobtitel:

Sales Manager DACH “ Home & Personal Care”

(M/W/D)

Vertriebsregion:

DACH

Berichtet an:

Head of Sales

Mandant:

Unser Mandant ist einer der führenden Produzenten von flexiblen Verpackungslösungen. Mit ca. 2.000 Mitarbeitern und diversen Produktionsstandorten in elf Ländern, produziert unser Mandant für namhafte Markenartikler hochspezialisierte Folien.

Ziel der Position:

Der zukünftige Stelleninhaber trägt die Verantwortung für den Vertrieb in seinem Vertriebsgebiet. Im Gebiet sieht man große Wachstumspotentiale im Bereich Home & Personal Care. Durch seine Branchenkenntnisse, seinen Eigenantrieb und seine überzeugende Persönlichkeit versteht es der Stelleninhaber diese Potentiale zu heben.

Aufgaben:

- Eigenständige Betreuung eines Kundenstamms in der DACH Region
- Ausbau von Marktanteilen durch einen gezielten Ausbau der Aktivitäten mit den bestehenden Kunden
- Strukturierte Neukundenakquise, mit einem Schwerpunkt im Bereich Home & Personal Care
- Erarbeitung bzw. Umsetzung von Marktstrategien zur Erreichung der gesetzten Vertriebsziele
- Enge Begleitung der Kunden in allen Phasen des Verkaufsprozesses, von der Anfrage über die Vertragsgestaltung bis zur termingerechten Auftragsabwicklung
- Sicherstellung der Ergebnis- und Profitabilitätsziele im verantworteten Produktbereich, durch konsequente Umsetzung der Preis- und Margenpolitik
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie wertvoller Impulsgeber für Produkt- und Sortimentspolitik sowie Vertriebsstrategie
- Besuch von Fachmessen und -ausstellungen sowie Repräsentant des Unternehmens bei Kundenveranstaltungen
- Konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit angrenzenden Abteilungen, Produktionswerken und anderen Business Units

Kontakt

KNOX GmbH
Neuer Wall 71
20354 Hamburg
T +49 (0)40 18 05 64 18
hr@knox-gmbh.com
www.knox-gmbh.com

Anforderungsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium einer betriebswirtschaftlichen Fachrichtung oder gleichwertige Qualifikation durch erworbene Berufserfahrung und entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B Vertrieb, vorrangig aus dem Umfeld der kunststoffbasierenden Verpackungsindustrie
- Überzeugungskraft, um erklärungsbedürftige Produkte über technische Argumentation zu vermarkten
- Strategisches Denken zur Entwicklung von Märkten und Produkten
- Überzeugende Kommunikation, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsfähigkeit
- Positive Ausstrahlung, hohe soziale Kompetenz und „Open-Minded“
- Lebendige Gestaltungsfreude daran, einen Markt und auch sich selbst erfolgreich zu entwickeln
- Unternehmerische Einstellung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ausgeprägtes Kosten-/Nutzenverhalten
- Hohe Eigendynamik und Eigenmotivation
- Offenheit und Fairness, um langfristige Partnerschaft zu Unternehmen und Mitarbeitern eingehen zu können
- Überdurchschnittliches Engagement
- Konfliktfähigkeit
- Hohe Loyalität
- Stressresistent
- Pragmatisch („Hands on“-Typ)
- Reisebereitschaft

Vertragsart:	Unbefristeter außertariflicher Vertrag
Dienstsitz:	Home-Office im Vertriebsgebiet
Probezeit:	6 Monate
Geschäftswagen:	ja
Arbeitsbeginn:	Nach Verfügbarkeit und individuellen Kündigungsfristen