

Unser Mandant ist ein Hersteller von fortschrittlichen und innovativen Polymeren und Engineering Polymeren sowie ein Handelsunternehmen für vier wohlbekannte Chemieproduzenten in diesem Bereich. Hauptsitz des Unternehmens ist in Italien, Produktionsstandorte von insgesamt über 60.000 m² Produktionsfläche befinden sich in Italien und Polen. Weitere Vertriebsniederlassungen wurden in den Hauptabsatzmärkten aufgebaut: Deutschland, Frankreich und Spanien. Das Unternehmen erwirtschaftet 140 M€ Umsatz, ist rentabel und gehört zu den ersten 4 Compoundern Europas.

Um das vorhandene Wachstumspotential in Deutschland in den Bereichen „Polypropylen“, „Compounds“ und „Engineering Plastic Compounds“ konsequent ausnutzen zu können, suchen wir für die deutsche Verkaufsniederlassung einen alleine agierenden

Gebietsverkaufsleiter / Außendienstmitarbeiter NRW / Niedersachsen – H/F

Sie sind komplett für Ihr Gebiet verantwortlich (Hauptabsatzgebiet NRW und südliches Niedersachsen, wenn gewünscht auch Rheinland Pfalz, Hessen). Sie übernehmen die Betreuung von einigen bestehenden Kunden, sowie vor allen Dingen die Marktentwicklung durch Neukundengewinnung (kleine- und mittelständische Abnehmer sowie einige ausgewählte Key-Accounts). Sie sind in der Lage Bedürfnisse zu erkennen, fachtechnische Kundenberatungen durchzuführen, die Produktentwicklung mit dem Werk zu koordinieren und neue Produkte zu präsentieren.

Ihr Profil

In erster Linie „developer“ haben sie als erfolgreicher Vertriebsmitarbeiter bereits bewiesen, dass Sie neue Märkte erobern und gewinnen können. Sie besitzen eine ausgeprägte, dynamische und sichere Verhandlungs- und Präsentationssicherheit und arbeiten BtoB in preisumkämpften Märkten. Sie haben ein gutes verkaufs- und marketingtechnisches Wissen und Vertriebserfahrung mit chemischen Produkten oder technischen Plastics. Sie sind selbstständig und Team-orientiert, kommunikationsstark, einsatzfreudig und belastbar. Sie können zuhören und Kundenwünsche richtig erfassen.

Sie sprechen fließend Deutsch und Englisch sowie wenn möglich eine weitere europäische Sprache.

Die Position ist im Gebiet zu besetzen und sollte vom Homeoffice aus ausgeführt werden und beinhaltet entsprechende Reisetätigkeit im Gebiet.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter Referenz-Nummer **ID GVL Chemie**.

IMS International Management Services Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Konstanz
Obere Bergstrasse 9
D-88693 Deggenhausertal
Deutschland (+49) 07555 9299088

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.