

Unser Auftraggeber ist eine französische, Inhaber-geführte, europaweit operierende Firmengruppe der Verpackungsindustrie mit einem Gesamtumsatz von ca. 500 M€ und ca. 2000 Mitarbeitern. Das 1982 gegründete Unternehmen produziert in erster Linie kundenspezifische thermogeformte Kunststoffverpackungen für drei Geschäftsbereiche : Nahrungsmittelindustrie insbesondere Fleisch, Obst- und Gemüse sowie Catering/Gastronomie. Die Gruppe zählt heute 17 Standorte in Europa, darunter 11 Werke sowie Niederlassungen in Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien, Polen und nun auch in Deutschland. Die Firma zeichnet sich durch Kundennähe, einen hohen Service-Standard, eine flexible und dynamische Logistik, schnelle Lieferzeiten (8000 Artikel auf Lager), eine innovative Produktentwicklung und ein erstklassiges Qualitätsmanagement aus.

In Deutschland hat sich das Unternehmen im Direktvertrieb an die Handelsketten und Produzenten bereits einen Namen gemacht. Zur intensiven Bearbeitung der potentialstarken Marktsegmente Cash&Carry, Snacking sowie den Verkauf über Handelspartner insbesondere im Geschäftsbereich Catering/Gastronomie, sucht das Unternehmen den

Area-Sales-Manager Deutschland (m/w)

Ihre Aufgaben:

Sie sind verantwortlich für die Betreuung der bestehenden Kunden und Partner (2 M€ Umsatz) sowie die Neukundengewinnung in den beschriebenen Markt- und Produktsegmenten. Sie bearbeiten ebenfalls mit Kollegen anderer Länder einige europäische Schlüsselkunden und erobern deren deutsche Märkte. Sie sind in der Lage, Bedürfnisse zu erkennen, fachtechnische Kundenberatungen durchzuführen, die Produktentwicklung mit den Werken zu koordinieren und neue Produkte zu präsentieren, Preisverhandlungen durchzuführen, Marketingaktionen zu erarbeiten, etc... Dabei sind Sie der verantwortliche Dreh- und Angelpunkt zwischen Ihren Kunden, der Produktentwicklung und der Produktionsstätten in Frankreich und Polen. Sie unterstehen direkt dem in Frankreich stationierten International Sales Manager der Gruppe.

Ihr Profil:

- Sie sind die dynamische, reaktionsschnelle, unternehmerisch denkende und autonome Vertriebspersönlichkeit, die Lust und Freude an einer herausfordernden, komplett selbständigen und verantwortungsvollen Aufgabe hat,
- Sie haben entweder eine kaufmännische oder eine technische Ausbildung mit einschlägigen Erfahrungen im BtoB-Vertrieb und Markt-Auf- und Ausbau,
- Sie kennen, wenn möglich die beschriebenen Marktsegmente oder ähnlich funktionierende Bereiche sowie den Verkauf über Handelspartner. Kenntnisse der Verpackungsindustrie oder Produkte sind nicht zwingend notwendig,
- Sie haben ein gutes Auftreten, sind verhandlungssicher, diplomatisch und haben Durchsetzungskraft,
- Englische Sprachkenntnisse, Französisch wäre ein Plus.
- Sie arbeiten von Ihrem Home Office aus oder am Standort Saarbrücken und sind für Reisen, anfangs in ganz Deutschland, mobil.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter der Referenz **DF ASM Verpackung**.

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

Freiburg
Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

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.