

Gemeinsam die Zukunft in sicheren Bahnen gestalten



Wir sind ein in 2. Generation inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen am linken Niederrhein und gelten international als Spezialist und führender Hersteller mineralischer Beschichtungen von Glasfaservliesen für die Dämmstoffindustrie. Darüber hinaus entwickeln, veredeln, kaschieren, bedrucken und konfektionieren wir Vliese, Papiere und Folien für die Dämmstoff-, Dachbahnen- und Dachbaustoffindustrie weit über die Grenzen Deutschlands hinweg.

Damit wir auch in Zukunft die dynamische, internationale Expansion unseres Unternehmens erfolgreich fortführen können suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

(International) Junior Sales Manager (m/w/d)

Das primäre Stellenziel besteht in der **Akquisition neuer sowie der Betreuung und dem Ausbau bestehender Kunden in unseren Kerngeschäften für das nachhaltig, profitable Wachstum unseres Unternehmens im deutschen wie auch idealerweise auf den Auslandsmärkten.**

Stellenaufgaben

- Akquisition von Neukunden auf den definierten Märkten und Absatzsegmenten, einschl. Dämmstoffindustrie und/oder Fachhandel und Verleger ´von (Dach-)Baustoffen
- Regelmäßige und intensive Betreuung der Bestandskunden im Sinne eines strategischen Account Managements
- Nach eingehender Einarbeitung fachliche Beratung der Kunden, einschl. Planung und Umsetzung von spezifischen Kundenprojekten bzw. Produktentwicklungen (in Zusammenarbeit mit FuE/QS)
- Unterstützung der Key Accounts bei der Durchführung von Jahresgesprächen und Business Review Meetings
- Erstellung von Angeboten, Verhandlungsführung, Preis-/Konditionenpolitik
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst und der Auftragsabwicklung
- Mitgestaltung und Umsetzung der jährlichen Marketing- und Vertriebsplanung
- Durchführung von Marktrecherchen und Wettbewerbsanalysen
- Teilnahme an oder Besuch von relevanten Messen und Fachausschüssen
- Projektmanagement

Qualifikation:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder textiltechnisches Studium und erste Erfahrungen im B2B Vertrieb technischer Produkte
- Versiert im Umgang mit den gängigen MS Office Anwendungen sowie mit einem Warenwirtschafts- bzw. Produktionsplanungssystem (z.B. Sage)
- Sehr gute Fremdsprachenkenntnisse, insb. verhandlungssicheres Englisch (schriftl. und mündl.)

Anforderungsprofil:

- „Hands-on“ und „Can-do“ Mentalität gepaart mit einer strukturierten und konzeptionellen Herangehensweise im Sinne eines strategischen Account Managements
- Hohe Kooperationsbereitschaft und Teamfähigkeit in einem schlagkräftigen Marketing- und Vertriebsteam
- Ausgeprägte Kontaktfreude und Kommunikationsfähigkeit für die Akquisition und Betreuung von Kunden
- Interesse an und Geschick im Umgang auch mit interkulturellen Unterschieden im Vertrieb
- Spaß an technischen Fragen und einer Beratungstätigkeit nah am Kunden
- Gutes Selbstmanagement und hohe Eigeninitiative in einer mittelständischen Organisation mit flacher Hierarchie
- Durchsetzungsvermögen und Beharrlichkeit bei gleichzeitiger Empathie und der Fähigkeit, auf Menschen zuzugehen (z.B. in der Übernahme von Projektaufgaben)
- Hohe Reisebereitschaft auch ins Ausland

Kompetenzen: Der/die StelleninhaberIn ist für die selbständige Durchführung seines/ihrer Tätigkeitsbereichs unter Beachtung der bestehenden Standards und Regelungen zuständig und erhält hierfür die erforderlichen Kompetenzen.

Wir bieten Ihnen eine äußerst interessante und internationale Aufgabe in einem soliden, innovativen und dynamisch wachsenden Unternehmen mit einer Langfristperspektive und leistungsorientierter Vergütung. Ein engagiertes und kooperatives Team an Kollegen wird Sie bei uns im Hause erwarten und freut sich auf die Zusammenarbeit! Jetzt freuen wir uns auf Ihre Bewerbung für eine Zukunft in sicheren Bahnen!

Gerne können Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, relevante Zeugnisse, frühestmöglicher Start und Angabe Ihrer Gehaltserwartung) an die folgende E-Mail Adresse senden: personal@vliepa.de oder aber auch per Brief an unsere Firmenadresse: vliepa GmbH, Heidhausen 81, 41379 Brüggen. Für Rückfragen steht Ihnen auch Herr Axel Pollmanns telefonisch zur Verfügung (Telefon: 02157 - 879770).

Mehr Infos unter: www.vliepa.de

vliepa - Zukunft in sicheren Bahnen!