



Position erfolgreich besetzt

Unser Kunde ist ein führendes Unternehmen der Kunststoff- und Verpackungsindustrie, der technisch anspruchsvolle Kunststofflösungen mit dem Hauptaugenmerk auf industrielle Anwendungen, Kosmetik und Food herstellt. Zur Verstärkung des kunststoffverarbeitenden Bereichs in Hessen suchen wir eine vertriebserfahrene und technisch versierte Persönlichkeit als

Senior Sales Manager für den technischen Vertrieb (m/w)

Profil

- Europaweite Vertriebstätigkeit als Senior Sales Manager im Anwendungsbereich "Kunststofftechnik"
- Kundenberatung, Führen von Verkaufsgesprächen und -verhandlungen
- Neukundenakquise, Bestandskundenbetreuungen sowie Pflege/Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen
- Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungsansätzen sowie deren Präsentation beim Kunden
- Klärung und Umsetzung von technischen Kundenanfragen
- Markt- und Kundenanalyse sowie Erschließung neuer Anwendungsgebiete
- Angebotserstellung, Erarbeitung neuer Systemlösungen und Machbarkeitsuntersuchungen sowie deren wirtschaftliche Betrachtung
- Erstellung von Artikelkalkulationen
- Schnittstellenfunktion zum Kunden und mit allen prozessbeteiligten Abteilungen (z.B. F&E und Produktion)
- Dokumentation und Berichterstattung über den Projektstatus an die Geschäftsführung sowie alle relevanten Beteiligten
- Gemeinsames Definieren und Umsetzen der Vertriebsstrategien
- Planung, Entwicklung und Beschaffung neuer Produkte
- Projektbetreuung als Ansprechpartner für den Kunden: Vom Erstkontakt über Beratung und Verkauf bis zur Serienproduktion

Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Kunststoff-, Produktionstechnik oder vergleichbare Ausbildung mit Abschluss zum Techniker mit mehrjähriger Berufserfahrung in einem vergleichbaren Aufgabenfeld
- Mehrjährige Berufserfahrung als technischer Vertriebsmitarbeiter - vorzugsweise in einem Unternehmen aus der Kunststoffspritzguss Industrie
- Kenntnisse im Projektmanagement, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeit
- Hohe Eigenmotivation gepaart mit Hands on-Mentalität
- Sicherer Umgang mit MS Office und wünschenswerter Weise mit SolidWorks
- Sehr gute Englisch Kenntnisse setzen wir voraus - eine weitere Fremdsprache ist willkommen
- Hohe Reisebereitschaft
- Interkulturelle Kompetenz und Verständnis

Unser Kunde bietet einen zukunftsorientierten Arbeitsplatz mit einer attraktiven und leistungsgerechten Vergütung. Des Weiteren garantiert er eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem dynamischen und internationalen Umfeld. Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen ausbauen möchten, dann senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der **Kennziffer WP 1742** bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse: Walter & Partner Managementberatung, Rohrkolbenweg 10, 68259 Mannheim, Germany, z. H. Herrn Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: 0049 (0) 621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!