

Unser Mandant ist einer der führenden europäischen Hersteller hochwertiger Papiere. Die Papiere dienen als Grundlage für den Offset- und Tiefdruckbereich zur Herstellung von Magazinen, Katalogen und Werbedrucksachen. Aktuell beschäftigt die Firma mehr als 500 Mitarbeiter.

Sales Manager Deutschland Nord (m/w/d)

Aufgabenschwerpunkte:

- Sie verantworten die Vertriebsaktivitäten im Verkaufsgebiet im Norden Deutschlands (mit Schwerpunkt auf Niedersachsen und dem nördlichen Ruhrgebiet), entwickeln den Kundenstamm und arbeiten daran die Marktdurchdringung in diesem Gebiet zu erhöhen
- Sie vertreten in dieser Funktion das Unternehmen und sind vor Ort der Problemlöser für unsere Kunden
- sie haben das Volumengeschäft im Fokus, sind aber auch offen für kundenindividuelle Lösungen, denn gerade diese schaffen eine hohe Kundenbindung
- Ihre wesentliche Aufgabe ist es, die bestehenden Wachstumspotenziale im Markt „abzuholen“, Neukunden zu akquirieren und so einen wesentlichen Beitrag zum Umsatz- und zum Ergebniswachstum des Unternehmens zu leisten

Erfahrungen / Kenntnisse:

- Sie verfügen über mehrjährige B2B-Vertriebserfahrung in wettbewerbsintensiven Branchen – wie z.B. der Papier- und Verpackungsindustrie, der chemischen Grundstoffindustrie, der Lebensmittelindustrie (Zulieferer) oder einer vergleichbaren, wettbewerbsintensiven Branche und sind in der Lage, auf den unterschiedlichen Management -Ebenen ergebnis- und abschlussorientiert zu verhandeln
- Abgeschlossenes Studium als Betriebswirt oder Wirtschaftsingenieur ist wünschenswert oder eine kaufmännische Ausbildung mit Berufspraxis im Vertrieb wettbewerbsintensiver Produkte im B2B Umfeld
- Sie leben Professionalität, aber lösen Themen auch pragmatisch und mit einer hands-on-Mentalität

Das bietet Ihnen unser Mandant:

- Eine interessante, herausfordernde Tätigkeit in einem leistungsfähigen, international aufgestellten Unternehmen mit großem Gestaltungsspielraum und erheblichem Wachstumspotenzial für Ihren Verantwortungsbereich
- Eine gelebte, offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen
- Flexible Arbeitszeitmodelle inkl. der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung inkl. Firmenfahrzeug (auch zur Privatnutzung)

Ort: Rheinland-Pfalz; Nordrhein-Westfalen; Hessen

Wenn Sie diese spannende Aufgabe interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, senden Sie bitte Ihre „Visitenkarte“, in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs, bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Daniel Frankenberg. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen.