



Vertriebsleiter/Key-Account-Manager (m/w/d) Kunststoff-Masterbatches

Unser Klient ist der Spezialist für Masterbatch und Compound für die gesamte kunststoffverarbeitende Industrie. Als führender, unabhängiger Full-Service-Partner unterstützt das Unternehmen seine Kunden mit standardisierten, aber auch maßgeschneiderten Lösungen rund um die Themen Masterbatch und Compound; hierbei ist das Kerngeschäft die Veredelung von Kunststoffgranulaten durch Einarbeiten von Additiven, Füllstoffen und Farbpigmenten.

Seit ihrer Gründung 1981 in Straelen, weiterhin dem heutigen Hauptsitz, ist die Gruppe zu 100% in Familienbesitz. Mit ihren sechs Fabriken an fünf Standorten in Europa und Nordamerika, verfügt die Gruppe über eine jährlich weltweite Produktionskapazität von 300.000 t und ist damit immer für ihre Kunden vor Ort da.

Zur Verstärkung und Weiterentwicklung des Sales-Teams für den Firmenstandort Straelen wird ein Vertriebsleiter/Key-Account-Manager (m/w/d) Kunststoff-Masterbatches gesucht.

Aufgaben

- Entwicklung, Umsetzung und Ausführung der Vertriebsstrategie für die Key-Accounts auf Basis des Business-Plans
- Voraussichtlich Führung eines Vertriebsteams mit vier bis fünf Außendienstmitarbeitern, sowie voraussichtlich den zugehörigen korrespondierenden Innendienstmitarbeitern
- Führung des Sales-Teams
- Betreuung, Pflege und Weiterentwicklung der bestehenden Kunden und Aufbau neuer Kundenpotenziale
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, insbesondere Preis- und Produktentwicklung
- Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Überwachung der Produkt-Kalkulation und Margenentwicklung der zugeteilten Kunden und Absatzmärkte
- Aktive Mitwirkung bei der Markt- und Kundenanalyse zur Erstellung der übergeordneten Vertriebsstrategie
- Reporting der Kundenaktivitäten und Optimierung der Performance

Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder Ausbildung mit einschlägiger Berufserfahrung
- Idealerweise drei bis fünf Jahre relevante Berufserfahrung
- Weitreichende Kenntnisse des europäischen Masterbatch-Marktes
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Umsetzungskompetenz gepaart mit hohem Durchsetzungsvermögen
- Intrinsisch motivierte, unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit starken analytischen und konzeptionellen Fähigkeiten
- Sehr hohe Kundenorientierung, Zuverlässigkeit und Ausdauer
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Moderner Manager, kann Menschen begeistern, übernimmt Vorbildfunktion und verfügt über eine tiefgehende Expertise
- Hohe und internationale Reisebereitschaft

Sonstiges

- Standort: Straelen; mobiles Arbeiten plus alle zwei Wochen Meeting in Straelen
- Sprachkenntnisse: fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

Kontakt



Susanne Kaunzinger
Senior Project Manager
sk@2sah.com
+ 49 (0) 173 – 1596 190



Martina Fellingner
Senior Project Manager
mf@2sah.com
+ 49 (0) 162 – 961 0524