

Technical Sales Manager (m/w/d), Vertrieb von Polymeren für Schutzbeschichtungen

Als Personalberater unterstütze ich meine Mandanten bei der Auswahl und Gewinnung von Fach- und Führungskräften.

Mein Mandant ist als Spezialist für Erosions-, Korrosions- und Chemikalienschutz weltweit führend in der Entwicklung und Herstellung von Reparaturverbundwerkstoffen und Schutzbeschichtungen für Maschinen, Anlagen, Gebäude und Strukturen. Er bietet bewährte Lösungen für eine Vielzahl industrieller Probleme wie Erosion, Korrosion, chemische Oberflächenveränderungen, Abrieb und Verschleiß, Wasser- und Witterungsschutz.

In der Vertriebsregion Nordrhein-Westfalen (Niederrhein / Rheinland / Sauer- und Siegerland) werden Sie mit meinem Kunden eine Marke in der Beschichtungstechnik mit innovativen Lösungen für den Oberflächenschutz etablieren.

Ihre Aufgaben

- Gewinnen, entwickeln und betreuen der Kunden in der Industrie, insbesondere in den Bereichen Chemie, Öl-, Gas- und Energieerzeugung
- Aktive Kundenakquisition, Produktpäsentation vor Ort, Aufbau langfristiger Beziehungen auf allen Entscheider-Ebenen mit Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess
- Teilnahme an relevanten Messen, Konferenzen und Organisation von Verkaufsveranstaltungen, um meinen Mandanten und seine Produkte vorzustellen
- Zusammenarbeit mit der Niederlassungsleitung im Rheinland und der Geschäftsführung in Großbritannien sowie Berichterstattung an Ihren dortigen Vorgesetzten

Ihr Profil

- Ihnen ist ein hohes Maß an Eigenständigkeit wichtig und als Macher steuern Sie Ihr Tun und gestalten Ihre Vertriebsaktivitäten eigenverantwortlich
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb eines agilen und innovativen Unternehmens der Oberflächentechnik oder vergleichbarer Branchen und Dienstleistungen
- Technischer Berufshintergrund und Erfahrung im Vertrieb oder der Anwendungsberatung
- Berufserfahrung und bestehende Kontakte zur chemischen, petrochemischen, Öl- und Gas- oder Energiebranche mit nachgewiesenen Erfolgen
- Gute Kommunikationsfähigkeiten (sowohl mündlich als auch schriftlich) auf verschiedenen Kundenebenen, Networking, Aufbau von Beziehungen
- Fähigkeit, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten
- Gute Computerkenntnisse, Vertrautheit mit CRM-Software sind ein Plus
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse (mündlich und schriftlich)
- Wohnsitz in der Verkaufsregion, Home-Office, Bereitschaft zu Geschäftsreisen (30 %)

Das Angebot

Ein überzeugendes Produkt der Beschichtungstechnologie für die Instandhaltung belasteter Oberflächen zu einem Marktbestseller zu machen, fordert Sie persönlich und beruflich heraus und bereichert Ihre Erfahrung. Wenn Sie durch Ihr Tun einen starken Einfluss auf den Erfolg eines Produkts und eines Unternehmens nehmen möchten und das Ihr Ansporn ist, dann ist diese Vertriebsaufgabe mit leistungsgerechter Bezahlung und Firmenwagen genau Ihre Chance.

Sind Sie an dieser Aufgabe interessiert und Ihr Können stimmt mit den Erwartungen überein, dann überzeugen Sie uns durch Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Nennung Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Bitte senden Sie die Bewerbung an bewerbung@werk-bank-personalberatung.de. Haben Sie vorab Fragen, wenden Sie sich telefonisch unter der 0173-2521891 an Herrn Torsten Vos-Kruszona.