



Das Unternehmen:

Unser Kunde ist der weltweit führende Anbieter von Klebstoffen, Dichtungsmitteln und chemischen Oberflächenbehandlungsverfahren für die Metallindustrie. Der global agierende Konzern deckt den gesamten Prozess der Metallbearbeitung von der Formung, Behandlung und Beschichtung ab.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Vertriebsingenieur (m/f/x) Chemische Metallbehandlung

für die Vertriebsregion Süd-West Deutschland (Home-Office)

Geboten werden:

- Eine technisch komplexe Vertriebsaufgabe mit Verantwortung für eine ausgewiesene Region in Deutschland
- Ein umfassendes leistungsbezogenes Vergütungspaket samt Firmenwagen
- Ein börsennotiertes, gesundes und erfolgreiches Unternehmen

Ihre Aufgaben:

- Verkauf und technische Beratung des Spezialitätenportfolios in den Bereichen Reinigen/Entfetten, Beizen, Vorbehandlung und Oberflächenbehandlung mit umfassender Gebiets-, Umsatz-, und Profitabilitätsverantwortung
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Reklamationsbearbeitung, Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Absatz- und Umsatzplanung
- Neukundenakquise durch die Umsetzung lokaler Absatzpläne und -taktiken sowie Weiterentwicklung des bestehenden Kundenkreises
- Selbstständige Vorbereitung und Durchführung von Preisverhandlungen, Prüfung von Vertragsbedingungen, Führen von Vertragsverhandlungen inkl. der Vorbereitung von Angeboten
- Enge Zusammenarbeit mit internen Produktentwicklungs- und technischen Service-Abteilungen sowie den betreffenden Steering Units
- Nutzung unseres CRM-Programms (ACE) und Umgang mit neuen Medien und Kommunikationsplattformen
- Entwicklung und Ausführung von Pilotprojekten für Schlüsselanwendungen entlang der Wachstumsstrategie des Unternehmensbereiches



Ihr Profil:

- Fundierten chemisch-technische Ausbildung, vorzugsweise mit Hochschulabschluss im Bereich chemische Verfahrenstechnik
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Metallbehandlung, idealerweise bereits im technischen Außendienst
- Freude am Verkaufen und Entwickeln kundenspezifischer Verfahrenslösungen mit einem bestehenden Produktportfolio
- Verhandlungsgeschick und hohe Überzeugungsfähigkeit
- Hohes Maß an Eigeninitiative, ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie Organisationsvermögen
- Verhandlungssicher in englischer und deutscher Sprache
- Reisebereitschaft in der Vertriebsregion (> 60%)

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann richten Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte an:

Grünewald Consulting GmbH

Frau Ines Wollowski
Grünewalder Str. 29-31
42657 Solingen
Germany

Mail: wollowski@gruenewald-consulting.de

Internet: www.gruenewald-consulting.de

Mobil: +49 173 1532797



Das Unternehmen Grünewald Consulting unterstützt als international tätige Personal- und Managementberatung namhafte Unternehmen in allen Fragen des Personalmanagements.