



Sales Manager (m/w/d)

Ort: Krefeld

Verdienst: 60.000 € - 70.000 € p. a. & Firmenwagen

Vertragsart: Personaldirektvermittlung

Arbeitszeitmodell: Vollzeit (38 h / Woche)

Sales Manager (m/w/d)

Ihre Vorteile:

- Ein **ausgezeichnetes** Gehaltspaket
- Eine **gründliche Einarbeitungszeit** und ein Onboarding-Programm
- Eine **leitende und einflussreiche** Vertriebstätigkeit in einem in der Tat **anspruchsvollen**, sich schnell verändernden **internationalen Umfeld**

Ihre Aufgaben:

- **Entwicklung und Umsetzung** der **Vertriebsstrategie** in Abstimmung mit dem **ODEUNO** sowie **Verantwortung** für die **Erreichung der Vertriebsziele**.
- **Betreuung und Ausbau** bestehender **Kundenbeziehungen** sowie **Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten** und **Vermarktung** neuer bzw. weiterentwickelter **Produkte**.
- **Führung und Weiterentwicklung** des **Verkaufsinendienstes** mit aktiver **Unterstützung des Teams** im **operativen Tagesgeschäft**.



- **Enge Zusammenarbeit mit Produktion** und weiteren internen Schnittstellen zur Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit.
- **Erstellung von Businessplänen, Forecasts, Budgets** und regelmäßigen **Vertriebsberichten** sowie **Analyse der Zielerreichung**.
- **Aufbau und Pflege** eines **Netzwerks** zu relevanten **Entscheidungsträgern bei Zielkunden**.
- **Repräsentation des Unternehmens auf Messen**, in Branchenforen und über **geeignete Kommunikationskanäle**.
- **Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Preisentwicklungen** und Ableitung entsprechender Handlungsempfehlungen

Ihr Profil:

- **Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium** oder eine vergleichbare Qualifikation.
- **Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb und Key Account Management** eines **produzierenden Industrieunternehmens**, idealerweise in der Verpackungsindustrie oder einem vergleichbaren Umfeld.
- **Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien** sowie in der Erschließung neuer Geschäftspotenziale.
- **Unternehmerisch denkende, kundenorientierte Persönlichkeit** mit ausgeprägter **Kommunikations- und Verhandlungsstärke** sowie der Fähigkeit, **langfristige Kundenbeziehungen und belastbare Netzwerke aufzubauen**.
- **Hands-on-Mentalität** und Bereitschaft, den **Verkaufsinendienst aktiv im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen** sowie das Team fachlich und organisatorisch zu begleiten.
- **Kooperative Persönlichkeit** mit der Fähigkeit, **bereichs- und standortübergreifend vertrauensvoll zusammenzuarbeiten** und gemeinsame Lösungen im Sinne der Unternehmensziele zu entwickeln.
- **Strategische, analytische und strukturierte Arbeitsweise** kombiniert mit hoher Umsetzungsstärke.
- **Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse**
- **Bereitschaft zu Dienstreisen** im angemessenen Umfang **innerhalb der DACH-Region**

kununu-Score / BS Mönke GmbH: 4,7 / 5,0 - Weiterempfehlung: 100%

Unsicher? Trotzdem bewerben und auf Wunsch vergleichbare Jobangebote erhalten.

bewerbung@bs-moenke.de

www.bs-moenke.de/jobs

Referenz-Nummer: 408090A40894



Ihr Ansprechpartner:



Ines Kampmann
Personalberaterin

BS Mönke GmbH
Rheinstraße 40-42
47799 Krefeld

Telefon: +49 2151 659740
Telefax: +49 2151 6597420



bewerbung@bs-moenke.de
bs-moenke.de

