

Vertriebsmanager / Senior Sales Manager (M/W/D)

SPRITZGUSS SEIT 1976

Seit 1976 ist die Firma AstroPlast einer der führenden Hersteller von Spritzgießformteilen. Von Anfang an war es unser Bestreben, einem renommierten Abnehmerkreis aus Industrie und Handel modernste Kunststoff-Technologie aus einer Hand anzubieten. Dieser Leitgedanke ist zur Basis für unseren Erfolg und zum Vorteil für unsere Kunden geworden.

Der neue Standort in Meschede-Enste, direkt an der Autobahn A 46, versetzt uns in die Lage, neue Kunden zu gewinnen und der erhöhten Nachfrage gerecht zu werden. Auf 46.000 qm Grundstück produzieren und lagern wir seit Anfang 2017.

Im Verbund der GESCO SE aus Wuppertal ist es uns möglich, auf Prozesstechnologien aus vielen Bereichen zuzugreifen und branchenübergreifend zu denken und zu arbeiten. Im Zuge unserer Weiterentwicklung sowie der neuen zukünftigen Vertriebsstrategie, suchen wir für unser Team einen Vertriebsmanager / Senior Sales Manager (M/W/D):

DEINE AUFGABEN:

- Du setzt die Vertriebsstrategie inkl. Budget- und Umsatzplanung für deine Kunden um
- Du entwickelst gemeinsam mit dem Führungsteam, strategisch sowie operativ die Markt- und Produktstrategien unserer Geschäftsfelder
- Akquise von Neukunden und Neuprojekten zur Erreichung der Ziele
- Du führst Verhandlungen mit Neukunden und Bestandskunden
- Du steuerst und priorisierst Vertriebsprojekte von der Anfragephase bis zur Serie
- Du führst die Angebots- und Vertragsverhandlungen
- Du pflegst die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden
- Du repräsentierst das Unternehmen bei wichtigen Auftraggebern und Partnern
- Du bist mitverantwortlich bei der Erstellung und Erarbeitung der Vertriebs-KPIs

DEIN PROFIL:

- Du hast eine kaufmännische oder technische Ausbildung / Studium
- Du hast mehrjährige Erfahrung in der kunststoffverarbeitenden Industrie bzw. im produzierenden Gewerbe
- Kunden- und zielorientierte Arbeitsweise, Flexibilität, hohe Einsatzbereitschaft, auch mit Reisetätigkeit
- Du hast Wissen und Erfahrung in der Bearbeitung von Kalkulationen und Umsatzplanungen
- Du bist pragmatisch mit einer lösungsorientierten Denk- und Handlungsweise
- Hohes Maß an Engagement, Selbstständigkeit, Kommunikationsstärke und sehr gutes Verhandlungsgeschick
- Hohe Sozialkompetenz und sicheres Auftreten, auch im internationalen Umfeld
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS Office-Programmen

FREUE DICH AUF:

- abwechslungsreiche, interessante und verantwortungsvolle Aufgaben
- ein angenehmes Arbeitsumfeld in einem stark engagierten und wertorientierten Unternehmen
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- leistungsgerechte Vergütung nach Qualifikation und Berufserfahrung sowie zusätzliche freiwillige Arbeitgeberleistungen
- eine sehr energetische Führungsmannschaft

Du fühlst Dich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung, per Mail an Bewerbung@astroplast.de.