

Als eigentümergeführtes Unternehmen der Kunststoffindustrie fertigen wir mit etwa 120 Mitarbeitern technische Spritzgussteile für die Automobilindustrie und andere Industriezweige. Wir pflegen kurze Entscheidungswege, eine flache Hierarchie und optimale Arbeitsabläufe.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Termin eine/n

Key Accounter / Vertriebsprofi (m/w/d) für technische Kunststoffteile

Ihre Aufgaben

- Neukundenakquisition und Erschließung neuer Absatzmärkte
- Aufbau von langfristigen und partnerschaftlichen Kundenbeziehungen
- Betreuung eines vorhandenen Kundenstamms
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam und der Geschäftsleitung
- Produktentwicklung, Projektleitung und Umsetzung von Neuprodukten
- Entwicklung kundenbezogener Verkaufsstrategien
- Marktbeobachtungen und Wettbewerbsanalysen

Ihr Profil

- Sie besitzen mehrjährige, erfolgreiche Vertriebserfahrung in der Kunststoffindustrie
- Vertiefende Branchenkenntnisse / Kontakte in der Automobilindustrie oder anderen Abnehmerbranchen
- Technisches Verständnis
- Sicherer Umgang mit Kunden
- Teamfähigkeit und Kontaktfreude
- Engagement / große Eigenmotivation
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Anwendungserfahrung mit Microsoft-Office

Wünschenswert ist ein abgeschlossenes Studium oder eine adäquate Ausbildung.

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle und interessante Tätigkeit mit abwechslungsreichen Aufgaben. Sie bekommen Freiräume für eigenverantwortliches Arbeiten und Umsetzung Ihrer eigenen Ideen. Es erwarten Sie bei uns die Leistungen und die Sicherheit eines erfolgreich agierenden Unternehmens.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins. Bitte senden Sie diese direkt an Herrn Karsten Lahme.

Lahme GmbH & Co. KG, Präzision in Kunststoff, Waldheimstraße 14, 58566 Kierspe
Tel. 02359/90840, E-Mail: job@spritzguss.nrw , www.spritzguss.nrw