



Entwicklungsmöglichkeit: Führen einer kleinen Abteilung und Betreuung eigener Kunden

Vertriebsingenieur, Key-Account-Manager oder Projektleiter als Leitung Vertrieb [m/w/d]

für technische Kunststoff-Produkte/Werkzeuge in der Region Gera, Jena, Hof

» **Unser Klient** ist ein mittelständisches Unternehmen in Thüringen. Als Produzent und Lösungsanbieter von Kunststoff-Produkten bedient unser Kunde eine große Bandbreite von Branchen und ist wirtschaftlich gesund aufgestellt. Vielfältige Materialverbunde, auch sehr komplexe Produkthanforderungen mit diversen Veredelungen werden mithilfe eigenem Werkzeug- und Formenbau sowie modernem Maschinenpark ermöglicht. Produktionsmöglichkeiten, von Klein- bis Großserie, sowie partnerschaftliche Kundenbeziehungen legen den Grundstein für langfristigen Erfolg.

In geregelter Nachfolge suchen wir derzeit den Leiter Vertrieb (m/w/d) zur Führung und Gestaltung der Abteilung mit 5 Mitarbeitenden. In Ihrer Position sind Sie gleichermaßen für die Steuerung der Abteilung, wie auch für Ihr eigenes Geschäft und Key-Account-Management zuständig. Hierfür suchen wir eine Persönlichkeit mit Kunststoff-/Werkzeug-Kenntnissen und Lust auf vertriebliches Handeln und Führung.

» Ihre Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau von namhaften Kunden u.A. aus den Bereichen Mobilität, Gebäude-/Klima-/ Lüftungstechnik, Medizintechnik und Industrie
- Vertriebliche Projektverantwortung inklusive der Kalkulation, von der Angebotsphase bis zum Vertragsabschluss sowie Produktabnahme/-freigabe
- Enge Zusammenarbeit mit den technischen Abteilungen und direkter Bericht an die Geschäftsführung
- Betreuung der Abteilung, Implementierung von Standards und Verbesserung der Prozesse

» Ihr Profil:

- Erfahrung im Vertrieb von Kunststoff-Komponenten/Spritzgießwerkzeugen und deren technischen Spezifika, gerne in Positionen wie Vertriebsingenieur, Key-Account-Manager, Area Sales Manager oder vergleichbar
- Die Fähigkeit, Kundenkommunikation aktiv zu steuern, nachzuverfolgen und den Überblick in den Projekten zu behalten
- Regelmäßige Kundenbesuche / Reisebereitschaft; sonst überwiegende Präsenztätigkeit
- Fließende Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

» Sie erwartet:

- Eine verantwortliche Aufgabe mit viel Selbstständigkeit und Gestaltungsmöglichkeiten
- Spannende Kundenanfragen und Projekte in der Kunststoff-/Werkzeugtechnik
- Mittel/langfristig weitere Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Ein sicheres und leistungsstarkes Unternehmen

» Weitere Informationen:

- Für diese Position sind wir mit der vertrauensvollen Suche und Vorauswahl geeigneter Bewerbender beauftragt. Gerne stehen wir Ihnen für erste Fragen und ein unverbindliches Telefonat zur Verfügung.

» Kontakt:

- Kennziffer: asap504
- CAPERA Gruppe: Standort Kassel - Personalberatung, Jan Menkel
- Tel.: 0176 343 056 86

» **Jetzt per Online-Formular bewerben**



Jan Menkel
0176 343 056 86

CAPERA » GRUPPE

Personalberatung & Personalentwicklung

Hamburg • Bremen • Berlin • Bielefeld • Hannover • Göttingen • Kassel
Düsseldorf • Karlsruhe • Stuttgart • Baden-Baden • Fürstenfeldbruck