



Unser Auftraggeber ist ein sehr gut etablierter und bestens vernetzter Partner der Industrie und liefert Kunststoffe für unterschiedliche Herstellungsverfahren - allen voran technische Kunststoffe, Standard-Polymere, sowie auch Werkstoffe für nachhaltige thermoplastische Lösungen. Das Vertriebsbüro in Wien ist Teil einer internationalen Unternehmensstruktur mit Hauptsitz in Deutschland und über 20 Standorten weltweit sowie 450 MitarbeiterInnen. Als einer der global führenden Distributoren agiert man gerade durch die schlanke und effiziente Größe im Mittelstand sehr erfolgreich und sieht sich...

AREA SALES MANAGER (M/W/D), POLYMERE FÜR INDUSTRIEANWENDUNGEN, ÖSTERREICH

Branche: Kunststoffindustrie
Zielgruppe: Industriebetriebe - Automotive,
Packaging, Medical, E&E,...
Kennwort: Kunststoffe mit Knowhow

Gehalt: ab € 65.000,- brutto/Jahr mit hohem
Fixanteil, je nach Erfahrung und
Performance auch mehr möglich,
Premium-Dienstwagen zur Privatnutzung.

Wir wollen

- eine souveräne und motivierte Vertriebspersönlichkeit mit fundierten Erfahrungen im Verkaufsaußendienst im Bereich der kunststoffverarbeitenden Industrie Österreichs
- einen leidenschaftlichen Neukundenspezialisten, idealerweise mit bereits bestehenden Netzwerken in Automotive, Medical, Packaging, E&E sowie Baustoffindustrie etc.
- eine abgeschlossene technische Ausbildung (z.B. Chemie, Werkstoffkunde, etc), eine weitere kaufmännische Ausbildung ist von Vorteil
- perfekte Skills über den gesamten Verkaufszyklus von der Akquise zum Lead Management, über die fachliche Beratung und Begleitung bis zum erfolgreichen Abschluss
- sehr gute kommunikative Eigenschaften im direkten Kundenkontakt mit...

Sie wollen

- eine attraktive Verkaufsposition mit starkem technischen Hintergrund in einem sehr stabilen Umfeld ohne Konzernatmosphäre
- in einer Kultur arbeiten, in der die Weiterentwicklung der eigenen Kenntnisse und Persönlichkeit laufend unterstützt wird
- einen bereits aufgebauten Kundenbestand übernehmen, ausbauen wie auch große Neukundenpotentiale erschließen
- Teil eines schlanken und erfolgreichen Teams sein, das mit starken Verkaufsargumenten an gemeinsamen Umsatzzielen arbeitet
- eine Aufgabe mit viel Kundenkontakt, Gestaltungspotential, organisatorischem Freiraum und ausgewogenem Außendienstanteil von 3-4 Tagen in der Woche
- kurze und schnelle Entscheidungswege mit Berichtslinie direkt an...

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen ein Vertriebsgebiet mit der verkäuferischen Gesamtverantwortung für Umsatz und DB.
- Sie arbeiten entweder vom Wiener Büro oder von Ihrem Home Office aus.
- Sie setzen Schwerpunkte in der Neukundengewinnung, verfolgen Opportunities mit Zielstrebigkeit und stellen die Erreichung von ambitionierten Zielen sicher.
- Sie organisieren sich eigenständig, planen effiziente Außendienst-Routen und arbeiten proaktiv mit einem CRM System.
- Sie berichten an die Geschäftsführung und nehmen an gruppenweiten Calls und Meetings teil (Englisch).
- Sie beobachten laufend das Marktgeschehen und bringen sich in strategische Entscheidungen ein.

Schnell und einfach online bewerben. [Hier geht's zum Bewerbungsformular.](#)



Menschen im Vertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Schlögelgasse 10, 8010 Graz
www.menschen-im-vertrieb.at