



Unser Auftraggeber ist ein global tätiger Konzern mit eigenen Niederlassungen in über 45 Ländern. Die Unternehmensgruppe beliefert unterschiedliche Industrien weltweit mit Spezialchemikalien und Inhaltsstoffen. In Österreich ist das Unternehmen je mit einem Sitz in Wien und im Burgenland vertreten und bedient den gesamten CEE/SEE-Raum. Für den Produktbereich "Composite" wird nun zum weiteren Ausbau des Teams Verstärkung für einen Teil des österreichischen Marktes gesucht. Für diese äußerst spannende Aufgabe suchen wir einen technisch versierten und verkäuferisch starken

TECHNICAL SALES MANAGER (M/W/D) COMPOSITE, ÖSTERREICH

Branche: chemische Industrie
Zielgruppe: unterschiedliche Industrien und
Gewerbeunternehmen, Klein- bis...
Kennwort: Sales Composite

Gehalt: ab € 60.000,- brutto/Jahr inkl. variabler
Bestandteile

Wir wollen

- eine fundierte technische Ausbildung, chemischer Background gilt nicht unbedingt als Voraussetzung aber als Vorteil
- verhandlungssichere Englischkenntnisse für die Kommunikation zu Lieferanten, aber auch unternehmensintern
- eine seriöse, erfahrene Vertriebspersönlichkeit die fähig ist, unterschiedliche Ansprechpartner und Zielgruppen zu betreuen und die Zusammenarbeit zu festigen
- einen Teamplayer der sowohl unternehmensintern als auch mit den Lieferanten und den Kunden gut und wertschätzend zusammenarbeitet
- einen Wohnort und eine hohe Reisebereitschaft innerhalb Ostösterreichs.

Sie wollen

- in einem äußerst stabilen Unternehmen langfristig tätig sein und die Vorteile eines großen und sehr erfolgreichen Unternehmens nutzen
- eine breite Bestandskundenbasis übernehmen und diese laufend entwickeln, festigen und weiter ausbauen
- Ihre technische Affinität zu unterschiedlichen Themen einbringen und sich auch persönlich fachlich weiterentwickeln
- innerhalb eines starken Teams am Markt agieren und Ihre Kunden mit guten Lösungen begeistern
- ein attraktives Gehaltspaket mit variablen Komponenten und einen Dienstwagen auch zur Privatnutzung.

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen, nach einer intensiven Einschulung, eine bereits vorhandene Kundenbasis und bauen diese weiter aus.
- Sie führen Besuche bei Ihren Kunden durch, klären über technische Möglichkeiten auf, wählen die Produkte aus und setzen die Preise fest.
- Sie arbeiten intensiv mit dem Vertriebsinnendienst zusammen, der die Angebote erstellt und übermittelt.
- Sie arbeiten intensiv mit den Lieferanten Ihres Unternehmens zusammen und nehmen, wenn notwendig, auch gemeinsam Termine wahr.
- Sie organisieren sich eigenständig Ihre Termine und arbeiten entweder aus dem Home Office heraus oder haben einen Büroplatz in einer der Niederlassungen.

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



MENSCHEN IM VERTRIEB
RECRUITING · TRAINING · CONSULTING

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