

Alle im folgenden Text erscheinenden Bezeichnungen gelten genderunspezifisch für „m/w/d“.

Die GLUETEC GROUP mit Hauptsitz im fränkischen Greußenheim ist einer der europaweit führenden Anbieter von Industriekleb- und Dichtstoffen sowie Aerosolen. Maßgeschneiderte Produkte werden als Eigenmarken und als individuelle Private Label Lösungen für unsere Kunden erfolgreich vermarktet. Die Produkte von GLUETEC werden in den unterschiedlichsten Bereichen der Industrie und des Handels eingesetzt - von der Produktion über die Wartung bis hin zur Reparatur und Instandhaltung. Basis allen Handelns ist das Denken in ganzheitlichen Klebstofflösungen: Klebstoffe und Lohnabfüllung ergänzt durch Verpackungstechnik, Produktdesign und Konfektionierung.

Als Full-Service-Anbieter suchen wir motivierte und dynamische Mitarbeiter/innen, die Teil unserer Erfolgsgeschichte werden möchten. Zur Verstärkung unseres Teams im Bereich Vertrieb suchen wir ab sofort eine/n

Sales Manager im Außendienst (m/w/d)

Aufgaben:

- Selbstständige Angebotsbearbeitung und teilweise Projektierung. Terminklärung und -verfolgung wichtiger Aufträge und Projekte bis zur Auftragserteilung
- Vor- und Nachbereitung von Konferenzen, Meetings, Präsentationen und wichtigen Telefonaten
- Unterstützung bei der Erarbeitung von Präsentationen und Angeboten sowie Geschäftskundenbetreuung und Beratung. Betreuung von Key Accounts nach Absprache
- Kundenbetreuung, Kundenakquise und Kunden- Monitoring, aktive Betreuung
- Datenpflege im CRM-System, sowie Mitarbeit bei Büroorganisation und Ablage
- Aktive Unterstützung der Pre- / After- Sales Aktivitäten und bei Messen oder Mailings sowie Produkteinführungen
- Mitarbeit an der Gestaltung und Weiterentwicklung von strategischen Grundsätzen, Konzeptionen und Methoden des Vertriebs und des Marketings, Gestalten und Festlegen von Richtlinien in Hinsicht der Umsatz- und Gewinnmaximierung in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Erstellen von Analysen und Statistiken nach Vorgabe.

Anforderungen:

- Reisebereitschaft • Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit bis zu 5 Jahren Berufserfahrung oder ein erster Abschluss in einem BWL-, wirtschafts- oder kommunikationswissenschaftlichen Studium
- Sichere Kenntnisse in den Microsoft Office Programmen, insbesondere in MS Excel, MS PowerPoint und MS Word
- Fließend Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Ausgezeichnetes Zeitmanagement und Organisationstalent
- Hands-on Mentalität, problemorientiertes Vorgehen und ausgeprägte analytische Fähigkeiten

Wir bieten:

- Interessante und eigenverantwortliche Aufgaben in einem erfolgreichen Familienunternehmen
- Eine gründliche und individuelle Einarbeitung im Team mit Fokus auf den Vertriebsaußendienst und Kundenbesuchen
- Ein modernes, internationales Arbeitsumfeld
- Regelmäßige Weiterbildungsangebote
- Ein kollegiales und motiviertes Team
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- 30 Tage Urlaub pro Jahr

Freuen Sie sich auf ein begeisterndes Arbeitsumfeld und auf offene Kommunikationsstrukturen in einem jungen, dynamischen und lösungsorientierten Team. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann nehmen Sie Ihre Zukunft schnellstmöglich in die Hand und senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres möglichen Eintrittsdatums und Ihrer Gehaltsvorstellungen per E-Mail (pdf).

Ihr Kontakt:**WIKO Klebetechnik Sp. z o.o.**

Frau Klaudyna Ciura

E-Mail: k.ciura@gluetec-group.com