

**Die Klebstoffexperten suchen Verstärkung.**

## **Sales Account Manager B2B / Vertriebsmitarbeiter Außendienst (m/w/d)**

**Schwerpunkt:** Neukundengewinnung und strategische Entwicklung eines Vertriebsgebiets

**Vertriebsgebiete zur Auswahl:** Deutschland PLZ-Regionen 0, 1, 2, 3, 6, 7 oder 8 – sowie Österreich oder Schweiz

**Standort:** Außendienst im jeweiligen Vertriebsgebiet

**Anstellung:** unbefristet, Vollzeit, 40 Stunden pro Woche

### **Dein Job bei uns**

Wir besetzen mehrere Positionen – jeweils mit Verantwortung für ein fest definiertes Vertriebsgebiet.

Du gewinnst neue B2B-Kunden, entwickelst dein Gebiet systematisch weiter und betreust Geschäftskunden vom Mittelstand bis hin zu namhaften Industrie- und Handelsunternehmen.

Neben unserem bestehenden Produktportfolio liegt ein besonderer Schwerpunkt auf kundenindividuellen Projekten rund um Private Label und Lohnfertigung. Dabei arbeitest du eng mit unseren internen Fachbereichen zusammen und begleitest Verkaufschancen bis zum erfolgreichen Abschluss.

### **GLUETEC Benefits**

**30 Tage Urlaub · Firmenwagen und Handy auch zur privaten Nutzung · attraktives Fixgehalt plus Provisionsmodell · eigenverantwortliche Organisation deines Vertriebsgebiets**

### **Deine Aufgaben**

- Du gewinnst aktiv neue B2B-Kunden und entwickelst dein fest zugeordnetes Vertriebsgebiet systematisch weiter.
- Du berätst Kunden vor Ort, analysierst technische und kommerzielle Anforderungen und empfiehlst die passenden Kleb- und Dichtstofflösungen.
- Du akquirierst und begleitest kundenindividuelle Projekte rund um Private Label und Lohnfertigung.
- Du steuerst Verkaufsprojekte vom Erstkontakt über Bemusterung, Kalkulation und Angebot bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Du führst Preis- und Konditionsverhandlungen und verantwortest deine Umsatz- und Margenziele.
- Du entwickelst bestehende Kunden durch Cross- und Upselling weiter und dokumentierst deine Vertriebsaktivitäten im CRM.
- Du arbeitest eng mit Vertriebsinnendienst, Produktmanagement, Produktentwicklung, Anwendungstechnik und Produktion zusammen und bringst Markt- und Kundeninformationen aktiv ein.

### **So messen wir deinen Erfolg**

Deine Ziele und Erfolge machen wir anhand klar definierter und nachvollziehbarer Kennzahlen transparent:

- Umsatz- und Deckungsbeitragsentwicklung
- Neukundengewinnung
- Entwicklung des Vertriebsgebiets
- Qualität der Vertriebspipeline und Angebots-zu-Auftrags-Quote
- CRM-Qualität

Deine vertrieblichen Erfolge werden durch ein attraktives, leistungsorientiertes Provisionsmodell zusätzlich honoriert.

## Must-haves

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine vergleichbare, in der Praxis erworbene Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im aktiven Vertrieb, idealerweise im B2B-Außendienst oder im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte
- Freude an der aktiven Neukundengewinnung sowie Verhandlungsgeschick und Abschlussicherheit
- Technisches Verständnis und die Fähigkeit, Kundenanforderungen zu analysieren und passende Lösungen zu empfehlen
- Uneingeschränkte Reisebereitschaft innerhalb deines Vertriebsgebiets sowie für gelegentliche Geschäftsreisen ins europäische Ausland, insbesondere nach Polen – einschließlich Übernachtungen
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse sowie sicherer Umgang mit Microsoft Office und CRM-Systemen
- Führerschein Klasse B und gültige Arbeitserlaubnis für Deutschland

## Plus, aber kein Muss

- Branchenkenntnisse in Kleb- und Dichtstoffen, chemischer Industrie, technischem Handel oder verwandten Industrien
- Erfahrung im Projektvertrieb, Private-Label-Geschäft oder in der Lohnfertigung
- Erfahrung mit kundenindividuellen Produktvorführungen, Bemusterungen oder anwendungstechnischer Beratung
- Bestehendes B2B-Netzwerk

## Das zeichnet dich aus

- Du bist Verkäufer aus Überzeugung und hast Freude daran, neue Kunden zu gewinnen.
- Du erkennst Verkaufschancen und verfolgst sie strukturiert und hartnäckig bis zur Entscheidung.
- Du trittst beim Kunden sicher, überzeugend und partnerschaftlich auf.
- Du kannst technische und kommerzielle Anforderungen zusammenführen und komplexe Kundenprojekte strukturiert begleiten.
- Du organisierst dein Vertriebsgebiet eigenständig, setzt klare Prioritäten und übernimmst Verantwortung für deine Ergebnisse.

Du kommst aus einer anderen Branche, bringst aber relevante Vertriebserfahrung und technisches Interesse mit? Bewirb dich trotzdem. Wir sind ausdrücklich offen für motivierte Quereinsteiger, die verkaufen können und bereit sind, sich intensiv in unsere Produkte und Märkte einzuarbeiten.

## Warum GLUETEC?

Die GLUETEC GROUP entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Kleb- und Dichtstofflösungen für professionelle Anwendungen. Als ausschließlich im B2B-Bereich tätiges Unternehmen beliefern wir Kunden aus Industrie, Handwerk und Handel in ganz Europa und darüber hinaus mit leistungsstarken Marken und maßgeschneiderten Private-Label-Lösungen. Seit mehr als 25 Jahren verbinden wir Klebstoffkompetenz, eigene Produktentwicklung und moderne Produktion mit umfassenden Serviceleistungen. Rund 115 Mitarbeitende arbeiten in unserer internationalen Firmengruppe in Deutschland und Polen gemeinsam an innovativen, ganzheitlichen Klebstofflösungen. Wir entwickeln nicht nur Produkte – wir entwickeln Lösungen. Dafür verbinden wir langjährige Erfahrung mit schnellen Entscheidungen und partnerschaftlicher Zusammenarbeit. Wir suchen Menschen, die Verantwortung übernehmen, Chancen erkennen und unsere Kunden begeistern möchten.

## Darauf kannst du dich verlassen

- Attraktives Fixgehalt plus leistungsorientiertes Provisionsmodell
- Firmenwagen und Handy auch zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub
- unbefristetes Arbeitsverhältnis
- intensive Einarbeitung in unsere Produkte, Anwendungen und Zielmärkte
- Unterstützung durch Vertriebsinnendienst, Produktmanagement, Produktentwicklung und Anwendungstechnik
- kurze Entscheidungswege und viel eigener Gestaltungsspielraum
- modernes, internationales und lösungsorientiertes Arbeitsumfeld
- kollegiales und motiviertes Team
- offene Kommunikation und gelebte Du-Kultur

## Der Bewerbungsprozess – einfach und direkt

Für deine Bewerbung benötigen wir zunächst nur:

- deinen Lebenslauf
- deinen frühestmöglichen Starttermin
- deine Gehaltsvorstellung
- dein gewünschtes Vertriebsgebiet
- optional einige kurze Sätze zu deiner Motivation

Sende deine Bewerbung als PDF an:

Member of

**GLUETEC GROUP**

GLUETEC Germany **wiko** WIKO Poland

**GLUETEC GERMANY**



## **GLUE TEC Industrieklebstoffe GmbH & Co. KG**

Frau Alexandra Karavias

Telefon: 09369 9836-35

E-Mail: [a.karavias@gluetec-group.com](mailto:a.karavias@gluetec-group.com)

[www.gluetec-group.com](http://www.gluetec-group.com)

## **So geht es weiter**

Wir melden uns in der Regel innerhalb von fünf Arbeitstagen bei dir. Wenn dein Profil zu der ausgeschriebenen Position passt, lernst du deine mögliche Führungskraft und unser Unternehmen in einem ersten Vorstellungsgespräch online oder persönlich vor Ort kennen. Bei beiderseitigem Interesse folgt ein zweites Gespräch, in dem wir die konkreten Rahmenbedingungen und das mögliche Vertriebsgebiet besprechen. Anschließend erhältst du zeitnah eine verbindliche Rückmeldung.

Die GLUETEC GROUP schätzt Vielfalt und lebt eine Kultur der Offenheit und des Respekts. Wir freuen uns über Bewerbungen von Menschen unabhängig von Geschlecht, Alter, ethnischer Herkunft, Religion oder Weltanschauung, Behinderung oder sexueller Identität. Sämtliche in dieser Stellenausschreibung verwendeten Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter (m/w/d).

## **Let's bond together!**

**GLUETEC GROUP**

GLUETEC Germany **wiko** WIKO Poland

### **GLUE TEC Industrieklebstoffe GmbH & Co. KG**

Am Biotop 8a  
97259 Greußenheim - Germany  
Tel: +49 (0) 9369 / 9836-0  
[info.de@gluetec-group.com](mailto:info.de@gluetec-group.com)  
[www.gluetec-group.com/de](http://www.gluetec-group.com/de)

### **WIKO KLEBETECHNIK Sp. z o.o.**

ul. Ekonomiczna 8  
42-271 Częstochowa – Poland  
Tel: +48 (0) 34 372 58 58  
[info.pl@gluetec-group.com](mailto:info.pl@gluetec-group.com)  
[www.gluetec-group.com/pl](http://www.gluetec-group.com/pl)