

AREA SALES MANAGER WESTERN EUROPE

Semperit ist eine international ausgerichtete Unternehmensgruppe, die mit ihren beiden Divisionen Industrial Applications und Engineered Applications Polymer-Produkte entwickelt, produziert und in über 100 Ländern weltweit vertreibt.

Sind Sie bereit, Ihre Karriere im Sales-Außendienst voranzutreiben? Wir suchen einen dynamischen und eigenverantwortlichen Area Sales Manager-Westeuropa [m/w/d] für das Sales-Team der Semperit Industrial Applications (SIA) mit dem Ausblick, die Geschäftsentwicklung in Westeuropa im Bereich Profile und Longlength-Schläuche voranzutreiben. Wenn Sie eine Leidenschaft für Kundenkontakt, internationale Märkte und technische Lösungen haben und Sie bereit sind, Verantwortung zu übernehmen, eigene Ideen einzubringen und den nächsten Schritt in Ihrer Karriere zu gehen – dann ist diese Position genau das Richtige für Sie!

Area Sales Manager - Westeuropa [m/w/d]

Standort Hückelhoven-Baal (Hybrid) in Vollzeit mit 39 Std./Woche

Ihr Verantwortungsspielraum:

- Sie setzen die Marktstrategien der Semperit Profiles und Longlength-Schläuche um.
- Ihre aktive Auftragsakquise und Ihr intensives Kundenmanagement führen zur Steigerung von Umsatz und verkauften Mengen durch Ihren persönlichen Kundenkontakt vor Ort.
- Im Key Account Management verantworten Sie den Aufbau und die Pflege intensiver Kundenbeziehungen sowie Preisverhandlungen, die Steigerung der Lieferanteile sowie eine regelmäßige Kommunikation mit unseren Kunden.
- Sie betreiben Marktforschung und identifizieren potenzielle Kunden durch Ihre laufenden Recherchen sowie mithilfe der Aktualisierung des „Sales Funnel“ in unserem CRM-System „Sales Force“.
- Die Reiseplanung und Dokumentation Ihrer Kundenbesuche setzen Sie eigenverantwortlich um.
- Außerdem pflegen Sie intensive Schnittstellen mit unseren Bereichen: Kundenservice, Produktmanagement und Anwendungstechnik und führen Werksbesichtigungen mit Kunden durch.

Folgende Kenntnisse und Fähigkeiten bringen Sie mit:

- Ihr erfolgreich abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium [Uni oder FH] bildet das Fundament für diese Position.
- Wenn Sie mindestens drei Jahre Erfahrung im Bereich international B2B Sales mitbringen, sind Sie für die Herausforderungen in dieser Aufgabe gut vorbereitet.
- Ihre strategische Arbeitsweise, ihr analytisches Denken, Ihre Zahlenaffinität und Ihre Zielstrebigkeit zeichnen Sie aus.
- Sie sprechen Deutsch und Englisch verhandlungssicher; Italienisch- und/oder Französische Sprachkenntnisse sind ein Vorteil.
- Sie können einen Führerschein der Klasse B vorweisen und sind im Umfang von ca. 60% Ihrer Arbeitszeit [Westeuropa] reisebereit.

Wir bieten Ihnen:

- Spannendes Aufgabengebiet in einem internationalen Unternehmen mit weitreichender Geschichte
- Flexible Arbeitszeitgestaltung und hybrides Arbeiten
- 30 Tage Jahresurlaub
- Corporate Benefits

- Firmen-KFZ (auch zur privaten Nutzung)
- Die Möglichkeit, ein JobRad zu leasen
- Betriebsärztliche Sprechstunde
- Regelmäßige Performance Gespräche

Unsere Position klingt wie für Sie gemacht? Bewerben Sie sich jetzt und werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte! Senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen über unser Bewerberportal <https://www.semperitgroup.com/de/karriere/> zu. Kommen Sie zu Semperit und lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft gestalten!

Your benefits