Für unsere Tochtergesellschaft ALBIS Impex AG in der Schweiz suchen wir ab sofort, unbefristet einen

Area Sales Manager mit technischem Background (m/w/d)

Als einer der weltweit führenden Distributeure bietet die ALBIS Distribution GmbH & Co. KG ihren Kunden als unabhängiger Partner eines der marktführenden und umfassendsten Produktportfolios an. Es umfasst Standardpolymere, technische Kunststoffe und eine steigende Zahl nachhaltiger Produkte. Mit rund 450 Mitarbeitenden an 24 Standorten ist ALBIS in vielen Ländern in Europa, Nordafrika und Asien vertreten.

Ihre Aufgaben

- Regelmäßige Kundenbesuche und Verkauf unserer Produktpalette sowie die Akquisition und Wahrnehmung von verkaufsorientierten Aufgaben
- Kontakt zu strategischen Kunden (OEM, Tier 1)
- Verantwortung für Absatz, Umsatz und Deckungsbeitrag für den zugewiesenen Bezirk
- Aktive Verkaufsakquisition sowie Identifikation von Verkaufsmöglichkeiten und Projekten / Opportunities
- Angebotsabgabe und Preisverhandlungen mit dem Kunden vor Ort
- Lösungs- und „kompromisslos“ kundenorientiertes Bearbeiten etwaiger Problemfälle
- Unterstützungen bei kundenspezifischen Produktneuentwicklungen
- Durchführungen von Produktbemusterungen und Prozessoptimierungen
- Beschaffung von Marktinformationen sowie die Ermittlung und Beobachtung der Wettbewerbssituation
- Repräsentation und Darstellung aller Leistungen des Unternehmens
- Umsetzung regionaler und überregionaler Vertriebs- und Marketingstrategien im Bezirk sowie Unterstützung von Vertriebs- und Marketingkonzepten
- Eigeninitiatives Durchführen von geschäftsfördernden Aktionen im betreuten Bezirk

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches Studium oder eine vergleichbare technische Ausbildung, idealerweise ergänzt durch eine kaufmännische Weiterbildung
- Erste Vertriebserfahrung, vorzugsweise in der Kunststoffindustrie
- Fundiertes technisches Verständnis für verschiedene Polymertypen, deren Verarbeitung und Anwendungen
- Erfahrung und Kompetenz in der Analyse sowie Hilfestellung bei technischen Problemstellungen, insbesondere bei der Verarbeitung an Spritzgussmaschinen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachenkenntnisse wünschenswert
- Fähigkeit, Unternehmensinteressen erfolgreich beim Kunden zu vertreten und gleichzeitig eine hohe Kundenzufriedenheit sicherzustellen
- Hoher Grad an Selbstständigkeit und Eigenmotivation
- Exzellente kommunikative Fähigkeiten sowie ein sicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick

ALBIS ist ein Unternehmen der Otto Krahn Group. Mit einem jährlichen Umsatz von ca. 1,1 Mrd. € ist die in Familienbesitz befindliche Unternehmensgruppe mit rund 1.600 Mitarbeitenden an weltweit 39 Standorten vertreten. Werden Sie Teil unseres Teams! ALBIS legt Wert auf Zusammenarbeit und einen freundlichen Umgang. Wir fördern Chancengleichheit und respektieren unsere Mitarbeitenden als Individuen mit unterschiedlichen Kulturen, Perspektiven, Fähigkeiten und Erfahrungen. Unser Ziel ist es, gemeinsam die spannende Zukunft der Kunststoffbranche nachhaltig sowie verantwortungsvoll zu gestalten und voranzubringen. Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung über den „Jetzt bewerben“-Button mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit.

ALBIS Distribution GmbH & Co. KG Mühlenhagen 35 · 20539 Hamburg
Talent Acquisition · Telefon: +49 40 78105-0
www.albis.com

Jetzt bewerben