



AREA SALES MANAGER (M/F/D)

Wir sind eine international tätige Firmengruppe, spezialisiert auf die Einfärbung und Veredelung von Kunststoffen und sind Europas größter Masterbatch Hersteller in Familienbesitz. Als unabhängiges, profitables Unternehmen möchten wir mit ausgewogenem sozialen und ökologischen Handeln nachhaltig wachsen. Dabei sehen wir unsere MitarbeiterInnen als wichtige Ressource und wollen zu einem der begehrtesten Arbeitgeber werden. Seien Sie Teil dieser Vision, wachsen Sie mit uns!



GUMPOLDSKIRCHEN



VOLLZEIT



AB SOFORT

IHR VIELSEITIGES AUFGABENGEBIET:

- Betreuung und Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen in der Region Naher Osten, Nordafrika und angrenzende Märkte (z.B. Griechenland, Türkei, Syrien, Georgien, Aserbaidschan, Iran, Irak, Kuwait, Jordanien, Saudi Arabien, VAE, Ägypten, etc.)
- Aktive Neukundenakquise und strategischer Ausbau des Geschäfts in den verantworteten Vertriebsgebieten
- Identifikation von Marktpotenzialen, Trends und Geschäftsmöglichkeiten sowie Entwicklung geeigneter Vertriebsstrategien
- Regelmäßige Kundenbesuche vor Ort sowie Teilnahme an Fachmessen, Branchenveranstaltungen und Kundenevents
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten, Verträgen und Preisvereinbarungen
- Führen von Verkaufs- und Jahresgesprächen sowie Umsetzung vereinbarter Maßnahmen zur Umsatz- und Ergebnissteigerung
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen wie Technical Support, Development, Customer Service und Supply Chain
- Laufendes Reporting von Aktivitäten, Projekten, Marktinformationen und Forecasts an die Vertriebsleitung
- Verantwortung für die Erreichung der definierten Umsatz-, Margen- und Wachstumsziele in der Region

SIE BRINGEN IDEALERWEISE

- Abgeschlossene einschlägige Ausbildung im Bereich Vertrieb, Sales Management, Betriebswirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation.

**FOLGENDES
PROFIL MIT:**

- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Außendienst, vorzugsweise im Bereich Kunststoff bzw. Masterbatch oder ähnlichen Bereichen
- Ausgezeichnete Deutsch-, Englisch- und Französischkenntnisse (mind. C1), Arabischkenntnisse sind von Vorteil
- Eine initiative, offene Persönlichkeit mit lösungsorientierter und selbstständiger sowie strukturierter Arbeitsweise
- Reisebereitschaft von über 75%

UNSER ANGEBOT:

- Gestalten Sie den Erfolg unserer internationalen Kundenbeziehungen aktiv mit und bringen Sie Ihre Ideen im Vertrieb ein.
- Freuen Sie sich auf ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit hoher Eigenverantwortung und kurzen Entscheidungswegen.
- Arbeiten Sie in einem dynamischen Umfeld, das unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und Hands-on-Mentalität fördert.
- Profitieren Sie von flexiblen Arbeitsmodellen, attraktiven Benefits und individuellen Entwicklungsmöglichkeiten.
- Werden Sie Teil eines erfolgreichen Familienunternehmens, das Innovation, Nachhaltigkeit und langfristige Zusammenarbeit lebt.
- Wir bieten ein Bruttojahresgehalt von mindestens EUR 65.800,-. Das tatsächliche Gehalt wird je nach Qualifikation und Erfahrung während des Bewerbungsverfahrens festgelegt.

Wir möchten ausdrücklich auch Kandidat*innen ermutigen, sich zu bewerben, wenn ihr Profil nicht alle Kriterien vollständig erfüllt. Oft sind es gerade unterschiedliche Erfahrungen und Perspektiven, die Teams erfolgreich machen.

RICHTEN SIE IHRE AUSSAGEKRÄFTIGE BEWERBUNG MIT IHREN GEHALTSVORSTELLUNGEN

BITTE AN:

Frau Lisa Kienbink, MA

WWW.GABRIEL-CHEMIE.COM



FOLLOW US

Jetzt bewerben