

GROW WITH US



GROUP BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/W/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!







IHR VIELSEITIGES AUFGABENGEBIET:

- Aktive Marktbeobachtung und Identifikation potenzieller neuer Geschäftskunden in den Regionen United Kingdom, Deutschland und Benelux durch Recherche, Netzwerkarbeit und Wettbewerbsanalysen.
- Proaktive Ansprache von Entscheidern bei Zielkunden (per Telefon, E-Mail und persönliche Treffen), um das Unternehmen sowie die Produkte/Dienstleistungen vorzustellen.
- Aufbau und Pflege eines Neukunden-Netzwerks, Entwicklung langfristiger Geschäftsbeziehungen und Begleitung Interessenten bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Durchführung von Produktpräsentationen und Angebotslegung, inklusive Vorbereitung und Halten überzeugender Präsentationen für potenzielle Kunden sowie Erstellung maßgeschneiderter Angebote.
- Verhandlungsgespräche mit neuen Kunden über Konditionen und Vertragsdetails führen sowie Abschlüsse mit Fokus auf vorteilhafte Vereinbarungen erzielen.
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams, Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst, Marketing und Fachabteilungen, um eine reibungslose Onboarding-Phase für neu gewonnene Kunden sicherzustellen.
- Pipeline-Management und Reporting, kontinuierliche Pflege der Vertriebspipeline im CRM-System, Nachverfolgung von Leads sowie regelmäßiges Reporting der Akquise-Erfolge und -Aktivitäten an die Vertriebsleitung.
- Erreichen definierter Vertriebsziele hinsichtlich Neukundenzahl und Umsatz mit neuen

Geschäftskunden in den Zielregionen.

IHR PROFIL:

- Ausgeprägte Hunter-Mentalität mit starkem Fokus auf Neukundengewinnung, hoher Eigenmotivation und Durchhaltevermögen.
- Fundierter chemischer Background idealerweise Erfahrung in der Kunststoff-, Masterbatch- oder chemischen Industrie.
- Souveräne Kommunikation auf allen Entscheidungsebenen vom Fachbereich bis zur Geschäftsführung.
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick mit Abschlussorientierung, Fähigkeit, Win-Win-Situationen herbeizuführen.
- Hohe Eigenmotivation, selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise mit ausgeprägtem Erfolgswillen.
- Reisebereitschaft für Kundengespräche, Vor-Ort-Termine und Messen in den zuständigen Regionen.
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen von Vorteil.
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und MS-Office-Tools zur effizienten Planung und Dokumentation der Vertriebsaktivitäten

UNSER ANGEBOT:

- Wir bieten Ihnen eine langfristige Position in einem bestens etablierten Familienunternehmen sowie ein abwechslungsreiches und herausforderndes Aufgabengebiet mit viel Gestaltungsspielraum.
- Wir setzen auf partnerschaftliche Zusammenarbeit und Teamwork
- Mitarbeit in einem dynamischen Team mit DU-Kultur inkl. Möglichkeit für Telework und Gleitzeit, erhältst ein Firmenauto, Diensthandy und einen Dienstlaptop
- Attraktive Mitarbeiter Benefits wie gratis Obst, Kaffee und Tee, Mitarbeiterparkplätze, Essenszulage, Mitarbeiterrabatte, diverse Mitarbeiter-Events, Weiterbildungsmöglichkeit sowie betriebliche Gesundheitsvorsorge

RICHTEN SIE IHRE AUSSAGEKRÄFTIGE BEWERBUNG MIT IHREN GEHALTSVORSTELLUNGEN BITTE AN:

Frau Nadine Egeler <u>n.egeler@de.gabriel-chemie.com</u>

WWW.GABRIEL-CHEMIE.COM











Jetzt bewerben