



GROUP BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/W/D)

Sie brennen dafür, neue Türen zu öffnen, Potenziale in Umsatz zu verwandeln und Ihre Pipeline konsequent zum Erfolg zu führen? Dann erwartet Sie eine Rolle mit echtem Gestaltungsspielraum und klarer Ergebnisverantwortung.

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!

**REMOTE****VOLLZEIT****AB SOFORT**

IHR VIELSEITIGES AUFGABENGEBIET:

Marktentwicklung & Neukundengewinnung in Deutschland

- Aktive Identifikation potenzieller Neukunden im deutschen Markt durch Marktanalysen, Recherche und Wettbewerbsbeobachtung
- Proaktive Erstansprache von Entscheidungsträgern (Telefon, E-Mail, Videocalls, persönliche Termine)
- Aufbau neuer Geschäftskontakte, Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen und Begleitung des gesamten Akquiseprozesses bis zum Vertragsabschluss

Beratung, Präsentation & Angebotserstellung

- Durchführung professioneller Produktpräsentationen (remote und vor Ort)
- Erstellung maßgeschneiderter Angebote in enger Abstimmung mit technischen und kaufmännischen Fachbereichen
- Führen von Verhandlungen mit klarer Abschlussorientierung

Interne Zusammenarbeit & Übergabe an den Vertrieb

- Enge Abstimmung mit Vertriebsinnendienst, Marketing und technischen Experten zur erfolgreichen Onboarding-Phase neuer Kunden
- Sicherstellung einer reibungslosen Übergabe an die Vertriebsorganisation

Pipeline-Management & Reporting

- Kontinuierliche Pflege von Leads und Opportunities im CRM-System
- Regelmäßiges Reporting zu Akquise-Fortschritten, Erfolgen und Aktivitäten an die Vertriebsleitung
- Verantwortung für das Erreichen definierter Ziele in Neukunden und Umsatz

IHR PROFIL:

- Ausgeprägte Hunter-Mentalität mit Leidenschaft für Neukundengewinnung
- Berufserfahrung aus dem Bereich Kunststofftechnik, Masterbatch oder Veredelung in Verbindung mit Farben (z.B. Lacken, Farben, etc.)
- Kommunikationsstark auf allen Ebenen, vom technischen Fachbereich bis zur Geschäftsführung
- Sicher in Preis- und Vertragsverhandlungen, mit Fokus auf Win-Win-Lösungen.
- Hohe Eigenmotivation, strukturierte, zielorientierte Arbeitsweise sowie ausgeprägter Erfolgswille
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands (Kunden, Messen, Meetings)
- Sehr gute Englischkenntnisse; weitere Sprachen sind von Vorteil
- Routine im Umgang mit CRM-Systemen und MS Office

UNSER ANGEBOT:

- Eine langfristige Position in einem stabilen, erfolgreichen Familienunternehmen
- Viel Gestaltungsspielraum in einem abwechslungsreichen Aufgabenfeld mit direkter Wirkung auf unseren Marktausbau
- Kollegiale Zusammenarbeit in einem modernen Umfeld mit gelebter DUKultur
- Remote-Arbeit mit flexiblen Arbeitszeiten (Gleitzeit).
- Dienstwagen, Firmenhandy und Laptop
- Attraktive Benefits wie Essenszuschuss, Mitarbeiterrabatte, Betriebliche Gesundheitsvorsorge, Weiterbildungsprogramme oder Mitarbeiter-Events

RICHTEN SIE IHRE AUSSAGEKRÄFTIGE BEWERBUNG MIT IHREN GEHALTSVORSTELLUNGEN

BITTE AN:

Frau Lisa Kienbink, MA

WWW.GABRIEL-CHEMIE.COM



FOLLOW US

Jetzt bewerben