



VERTRIEBSLEITER DACH REGION (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!



GUMPOLDSKIRCHEN



VOLLZEIT



AB SOFORT

IHR VIELSEITIGES AUFGABENGEBIET:

- Entwicklung und Umsetzung einer klaren Vertriebsstrategie für die Regionen Österreich, Deutschland und Schweiz auf Basis der Unternehmensziele.
- Verantwortung für die Steuerung und Weiterentwicklung des gesamten Vertriebsprozesses in den jeweiligen Regionen.
- Führung und Weiterentwicklung des Sales-Teams in den jeweiligen Regionen sowie enge Zusammenarbeit mit dem Customer Service Team.
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Unterstützung des Business Development bei der Identifikation und Akquise neuer Geschäftsmöglichkeiten und Märkte.
- Steuerung und Gewinnung von Vertriebspartnern sowie Aufbau strategischer Kooperationen.
- Marktanalyse zur Identifikation von Wachstums- und Optimierungspotenzialen.
- Strategische und konzeptionelle Entwicklung sowie operative Umsetzung von Maßnahmen zur Erreichung der Vertriebs- und Umsatzziele.
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Business Development und technischen Abteilungen zur Entwicklung kundenorientierter Lösungen.
- Verantwortung für Budgetierung, Forecasting und Reporting der Vertriebsaktivitäten. Regelmäßige Kunden- und Partnertreffen sowie Teilnahme an Branchenveranstaltungen und Messen.

IHR PROFIL:

- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftliches oder technisches Studium mit Schwerpunkt

Vertrieb, Marketing oder Außenhandel oder eine vergleichbare Qualifikation.

- Mehrjährige, nachweisbare Erfahrung in einer leitenden Vertriebsposition, idealerweise in der produzierenden Industrie (z. B. Chemie, Kunststofftechnik, Verpackung o.ä.).
 - Erfahrung in der Führung und Entwicklung von Vertriebsteams sowie in der Steuerung interdisziplinärer Teams.
 - Nachweisbare Erfolge im strategischen und operativen Vertrieb, insbesondere im internationalen B2B-Geschäft.
 - Hohe Affinität zu technischen Produkten und lösungsorientierte Arbeitsweise.
 - Sicheres Auftreten, ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
 - Unternehmerisches Denken und Hands-on-Mentalität.
 - Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen von Vorteil.
 - Hohe Reisebereitschaft (ca. 50%) innerhalb der verantwortlichen Regionen
- Teamplayer mit hoher Sozialkompetenz, Kommunikations- und Gestaltungsstärke.

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
- Attraktive Mitarbeiter Benefits wie gratis Obst und Gemüse, Kaffee und Tee, Mitarbeiterparkplätze, Essenszulage, Mitarbeitererrabatte, diverse Mitarbeiter-Events, Weiterbildungsmöglichkeit sowie betriebliche Gesundheitsvorsorge.
- Wir bieten Ihnen ein Jahresbruttogehalt von € 88.000. Je nach Seniorität, Qualifikationen und Erfahrung ist ein höheres Gehalt möglich

RICHTEN SIE IHRE AUSSAGEKRÄFTIGE BEWERBUNG MIT IHREN GEHALTSVORSTELLUNGEN
BITTE AN:

Frau Ana Gogotishvili, a.gogotishvili@gabriel-chemie.com

WWW.GABRIEL-CHEMIE.COM



Jetzt bewerben