

Area Sales Manager DACH (m/w/d)

Unser Kunde ist ein global führender Hersteller von Materialien für Verpackungen in der pharmazeutischen Industrie, der Medizintechnik und weiterer Spezialanwendungen. Als Anbieter von Komplettlösungen bietet das Unternehmen ein breites Spektrum an Filmen und analytischen Dienstleistungen an, die durch engagierte Forschung kontinuierlich auf ein neues Niveau gebracht werden.

Das Unternehmen besitzt Standorte u.a. in der Schweiz, mehrere Produktions- und Vertriebsstandorte in Deutschland, Delaware (USA), Singapur und in Taicang (China). Mit über 1.000 Mitarbeiter:innen blickt das Unternehmen auf eine 60-jährige, äußerst erfolgreiche Firmengeschichte zurück und gehört heute zu den TOP Unternehmen im Bereich Pharma Packaging Solutions (PPI).

Im Wesentlichen umfasst Ihr Aufgabengebiet:

- Beratung und Betreuung von Key Accounts und Bestandskunden sowie Akquisition von Neukunden zur Sicherstellung des Erreichens des Verkaufsbudgets
- Regelmäßige Kundenbesuche zum Aufbau und Erhalt langfristiger und verlässlicher Kundenbeziehungen
- Durchführung und Bewertung von Marktanalysen
- Erstellung der strategischen und operativen Verkaufsplanung der Verkaufsregion (Businessplan)
- Erarbeitung und Umsetzung der Marketing- und Vertriebsziele (monatlicher Forecast, jährliche Budgetplanung)
- Fachliche Führung und Steuerung der Mitarbeiter im Verantwortungsbereich

Sie passen am besten zu unserem Kunden, wenn Sie folgende Voraussetzungen mitbringen:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbarer Abschluss mit mehrjähriger Berufserfahrung (5–8 Jahre) in ähnlicher Funktion
- Kenntnisse aus dem Bereich der Folien-, Verpackungs- bzw. Pharmaindustrie
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Selbständige, systematische und zielgerichtete Arbeitsweise, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, Überzeugungskraft und Teamfähigkeit
- Fundierte SAP R/3 Kenntnisse und professioneller Umgang mit MS-Office

Worauf Sie sich freuen dürfen:

- Attraktives Vergütungspaket
- 30 Urlaubstage pro Jahr
- Bessere Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben durch die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Lukrative arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge
- Persönliche Entwicklungsmöglichkeiten durch ein vielfältiges Weiterbildungsangebot
- Hansefit und Team-Laufveranstaltungen
Subventionierte Betriebskantine

Wenn Sie mit uns gemeinsam auf Erfolgskurs gehen wollen, dann adressieren Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Andreas Naujoks. Sehr gerne auch per E-Mail an naujoks@passion4talents.de.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und Bewerbung!