

Technical Sales Manager

m/w/d



Über uns

Die STOCKMEIER Urethanes Gruppe ist Spezialist für Polyurethan-Lösungen. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben Industrieklebstoffe, Vergussmassen für die Elektroindustrie, Sprüh- und Integralschäume, Beschichtungen und Sportbodenbeläge. Unser Familienunternehmen wird von über 200 Mitarbeitenden in fünf Ländern gestaltet. Unsere Kundschaft befindet sich auf der ganzen Welt. Auf Grund unseres dynamischen Wachstums suchen wir Unterstützung.

Ihre Aufgaben

- Sie sind die erste Ansprechperson für unsere Kundschaft vor Ort. Sie kümmern sich um die technische und kommerzielle Betreuung des verantworteten Kundschaftskreises inkl. ausgewählter Key Accounts.
- Der Ausbau von Geschäftsbeziehungen, das Erschließen langfristiger Absatzpotenziale gehört ebenso zu Ihren Aufgaben wie die Erstansprache und Gewinnung von Neukundschaft.
- Sie beraten unsere Kundschaft, arbeiten individuelle Lösungen mit ihnen aus und erstellen Angebote, die Sie bis zum Vertragsabschluss begleiten. Sie haben Ihre Verträge im Blick und kümmern sich bei Bedarf um die marktgerechte Anpassung.
- Auf verschiedenen Netzwerkveranstaltungen und Messen repräsentieren Sie unser Unternehmen.
- Bei der jährlichen Budgetplanung wirken Sie aktiv mit.

Ihr Profil

- **Unverzichtbar:** Sie verfügen über ein Studium im Bereich Chemie, idealerweise mit Schwerpunkt Polyurethane, Epoxide, Silikone oder Kunststofftechnik, Chemie-Techniker (m/w/d). Zum chemischen Studium bringen Sie mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb in der Chemie- oder einer artverwandten Branche mit und haben Erfahrung im Aufbau und der Betreuung von Key Accounts.
- Alternativ haben Sie eine kaufmännische Ausbildung/Studium abgeschlossen und idealerweise langjährige technisch-kommerzielle Erfahrung im Bereich Vergusslösungen.
- Sie überzeugen mit Ihren chemisch-technischen Kenntnissen und Ihrer Erfahrung mit Gießharzen und/oder Klebstoffen.
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse (insbesondere Excel) und der sichere Umgang mit ERP-/CRM Systemen sind für Sie selbstverständlich.
- Wir schätzen Sie als kompetente/r Verhandlungspartner*in und lösungsorientierter Teamplayer.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse bringen Sie ebenso mit wie eine strukturierte Arbeitsweise, hohe Eigenmotivation, ein sicheres Auftreten im internationalen Umfeld und Reisebereitschaft.

Unser Angebot an Sie

- **Offenheit:** Wir legen Wert auf Ihre Ideen. Für gute Ideen haben wir immer ein offenes Ohr und treffen schnelle Entscheidungen, die wir zügig umsetzen.
- **Sicherheit:** Als Familienunternehmen legen wir Wert auf Kontinuität und Sicherheit. Daher bieten wir ein attraktives Vergütungspaket, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, VL, betriebliche Altersvorsorge sowie Beteiligung an einer Berufsunfähigkeitsversicherung und eine solide Firmenpolitik.
- **Entwicklung:** In regelmäßigen Mitarbeitendengesprächen nehmen wir Ihre Anregungen gerne auf und entwickeln gemeinsam mit Ihnen konkrete Maßnahmen für Ihre berufliche Perspektive. Ihnen stehen vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten zur Verfügung.
- **Ausstattung:** Durch kontinuierliche Investitionen in unseren Standort, ermöglichen wir zeitgemäße Arbeitsbedingungen.
- **Arbeitszeit:** Eine 38,5-Stunden-Woche mit Gleitzeit sowie 30 Tage Urlaub zuzüglich Sonder- und Bildungsurlaubes lassen geregelter Raum für Privates.

Ihre Bewerbung ist uns willkommen! Ihre Fragen auch.

- **Bewerbung:** Ihre Bewerbungsunterlagen (in englischer Sprache) senden Sie bitte per E-Mail im PDF-Format an: Kim Kölling unter career-with-U@stockmeier.com. Gern erfahren wir etwas über Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin und Ihren Gehaltswunsch.
- **Informationen:** Sie möchten noch mehr wissen? Infos über STOCKMEIER Urethanes, die STOCKMEIER Gruppe und unsere Polyurethanlösungen finden Sie unter www.stockmeier-urethanes.com.

Stockmeier Urethanes GmbH & Co. KG

Kim Natalie Kölling

 **05261/66068-0**
 **career-with-U@stockmeier.com**