

Unser Mandant, ein familiengeführtes, traditionsreiches Unternehmen, ist seit mehr als 100 Jahren Inbegriff für Industrie und Handwerk, wenn es um Lacke, Farben und Bindemittel geht. Für den Großraum Hamburg / Glinde wird ein kommunikationsstarker Profi mit hoher Eigenmotivation und Ergebnisorientierung gesucht, der als technischer- und kaufmännischer Berater die Kunden im Außendienst betreut. Dienstsitz ist in Hamburg.

Manager Verkauf technische Bindemittel Westeuropa (m/w/d/)

Was macht den Wechsel besonders interessant?

- Eine abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Tätigkeit mit großem Spielraum für das eigeninitiierte operative- und strategische Management Ihres Verkaufsgebietes.
- Ein kompetentes, umsetzungsstarkes Team, das sehr familiär miteinander umgeht.
- Innovative Premium-Produkte, die auf dem Markt bekannt und positiv besetzt sind.
- Homeoffice nach Einarbeitung und Probezeit tageweise möglich
- Leistungsgerechte Vergütung (Fixum + leistungsvergütete Provisionen) sowie zusätzliche Arbeitgeberleistungen
- Firmenwagen

Die Position:

Als Repräsentant des Unternehmens betreuen Sie die Kunden als technischer- und kaufmännischer Berater. In der Anwendungstechnik erhalten Sie Unterstützung aus dem hauseigenen Labor und dem Bereich Anwendungstechnik. Ziel ist, dass Sie beim Kunden die Vorzüge der Produkte in der Anwendung technisch darstellen und erklären können. Sie sind zudem Teammitglied für die Bereiche Anwendungsfelder und Neuentwicklungen von Bindemittel. Zudem können Sie in der Position die kaufmännischen Fragestellungen des Kunden und Kundenbelange bearbeiten und beantworten. Dazu unterstützt Sie die kaufmännische Abteilung vor allem in der Anfangszeit.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Die aktive technische- und kaufmännische Beratung der Kunden in Westeuropa.
- Eigenverantwortliche Betreuung des bestehenden Kundenstamms und die Vertiefung der partnerschaftlichen Beziehung.
- Sie ermitteln durch kompetente Beratung vor Ort, Telefon oder Teams, die bestehenden Kundenbedürfnisse und vermarkten die passenden Produkte oder fördern die Entwicklung solcher.
- Reisetätigkeit innerhalb DACH, Benelux, Frankreich und Italien (ca. 50 % der Arbeitstage)
- Disziplinierte und konsequente Pflege des CRM-Systems.

Der ideale Kandidat

Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung als Chemiker, Lackingenieur, Lacktechniker oder Lacklaborant und haben bestenfalls noch einen kaufmännischen Background . Falls Ihre technische Expertise im Bereich Bindemittel noch nicht so ausgeprägt ist, könnte diese anfangs von Kollegen übernommen werden und die Zeit der

Kundenbetreuung würde sich entsprechend erhöhen. Sie arbeiten service- und kundenorientiert und haben Spaß an der Beratung, Entwicklung und dem Verkauf sowie dem Umgang mit Menschen. Ein überzeugendes sowie verbindliches Auftreten, absolute Zuverlässigkeit und Eigeninitiative runden Ihr Profil ab. Sie wissen ihre technische Expertise ergebnisorientiert einzusetzen. Unser Mandant wünscht sich für eine nachhaltige Unternehmensbindung, eine integre eigenständige Person, die kommunikationsstark, teamfähig und mit einem hohen Maß an Engagement die weitere Zukunft mitgestalten möchte.