



DIE PAPE Consulting Group AG sucht SIE

Unser Kunde ist ein ****mittelständisches Familienunternehmen in sehr gesundem Wachstum**** im Großraum München. Als global agierender Hersteller, Dienstleister und Serviceunternehmen für die Textil-, Bau- sowie Beschichtungsindustrie steht das Unternehmen für Prozess- und Spezialchemikalien bester Qualität.

*(Senior) Sales Manager Construction Chemicals /
Bauchemie**
JOB-ID: 14426

WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

Einsatz im Homeoffice für nicht in fahrbarer Entfernung wohnende Stelleninhaber möglich.

DIE POSITION

- Intensive Betreuung und Beratung von Kunden und ausländischen Vertretungen (hauptsächlich Direktvertrieb und Key Accounts Deutschland).
- Unterstützung des technischen Vertriebes und des Produktmanagements von bauchemischen Rohstoffen für die Farben- und Lack, sowie Putz- und Baustoffindustrie.
- Persönliche und telefonische Auskünfte zur Anwendungstechnik von bauchemischen Produkten.

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



- Zusammenarbeit mit dem technischen Marketing zur Erarbeitung von Informationsbroschüren, Schulungen und Vorträgen.
- Unterstützung bei der Erschließung neuer Märkte.
- Mitarbeit bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien.
- Akquise von Neukunden in den zugeordneten Verkaufsgebieten.
- direkte Umsatzverantwortung für die zugeordneten Verkaufsgebiete.
- Kalkulation und Angebotsstellung von bauchemischen Produkten.
- Aufgreifen und Weitergabe von Ideen zur Neu- und Weiterentwicklung von bauchemischen Produkten und Anwendungen.

DER IDEALE KANDIDAT

Studium/ Ausbildung: Chemiker, Chemieingenieur, Chemotechniker, Chemielaborant oder vergleichbare technische/naturwissenschaftliche Ausbildung /Studium, alternativ auch kaufmännischer Hintergrund mit nachgewiesenen Branchenkenntnissen.

Berufserfahrung: 3-5 Jahre einschlägige Erfahrung in Produktmanagement, Vertrieb oder vergleichbar in der Farben-, Putz- und Baustoffindustrie oder vergleichbar.

Sprachen: Verhandlungssichere Deutsch & gute Englischkenntnisse.

IT-Kenntnisse: Gute Kenntnisse der gängigen MS Office-Anwendungen, idealerweise bereits MS 365 (aber keine Voraussetzung).

Persönlichkeit: Die Idealbesetzung ist jemand, der/die „fürs Verkaufen brennt“, gerne Kunden für das Unternehmen und seine Produkte /Dienstleistungen gewinnt sowie Ideen hat und diese gerne pragmatisch umsetzt. Eine gewissenhafte und selbständige Arbeitsweise ist in dieser Homeoffice-Position unabdingbar. Ein sympathisches, verbindliches und zielstrebiges Auftreten im Kollegen- und Kundenkontakt runden das Profil ab.

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

GET IN TOUCH

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden Sie Ihre Unterlagen an unseren zuständigen Berater:

****Daniel Schröder, Tel.: +49 89 954 5997-0****

Berater : Daniel Schröder
Berater E-Mail : daniel.schroeder@pape.de
Berater Telefon : +49 89 9545997-0



Daniel Schröder

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.



ÜBER UNS

Vielfach ausgezeichnet von der WIRTSCHAFTSWOCHE • FOCUS • DIE WELT • EXPERTEER • HIPE AWARD und als HEADHUNTER OF THE YEAR ist PAPE als Personalberatung eine der führenden Unternehmen in Deutschland und verlässlicher Partner im Besetzen hochkarätiger Spezialisten und Führungskräfte in ausgewählten Branchen und Positionen.

Schwerpunkte der PAPE Consulting Group AG Personalberatung, die seit 30 Jahren erfolgreich am Markt agiert, ist der Ansatz als Lösungsanbieter. Das beinhaltet das Recruiting von Fach- und Führungskräften, den Executive Search auf Top Management, C-Level und Vorstandsebene, die Durchführung von Assessments, Coachings, Trainings, Diagnostik sowie das Outplacement/ Newplacement. Hinzu kommen neue innovative Methoden, wie Perspektivenberatung, StaffingPro, VideoCoaching und inverses Headhunting.

Zu den Klienten gehören mehr als 1.500 Unternehmen aus allen Branchen, von Start up's, kleinen und mittelständischen Firmen bis hin zu weltweit tätigen, internationalen Konzernen.

Durch den Ansatz als Lösungsanbieter unterscheidet sich PAPE ganz wesentlich von den Mitbewerbern sowie durch die branchenbezogene Qualifikation der Berater und den unbedingten Willen und das Versprechen, jedes Mandat erfolgreich umzusetzen.

Das höchste Ziel ist immer der „Perfect Match“ zwischen personalsuchendem Unternehmen und hochqualifizierten Kandidaten.

C r e a t e for recruiting!

PAPE Consulting Group AG Personalberatung
Herzog-Heinrich-Straße 18
80336 München
Tel.: 089 954 5997-0
<https://www.pape.de>

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

Pape – THE AWARD WINNING COMPANY



Wir sind sehr stolz über die vielen Auszeichnungen, die wir als Personalberatung für unsere Arbeit erhalten und die mehr aussagen, als wenn man sich nur selbst bewundert.

In 2020 sind wir vom **Handelsblatt & WirtschaftsWoche** in der Branche „Personalberatung“ als TOP Mittelstandsdienstleister ausgezeichnet worden. Zudem hat uns auch **DIE WELT** 2020 erneut zur TOP Beratung gewählt. Das **FOCUS Magazin** hat uns mitgeteilt, dass wir auch **2020 wieder zu Deutschlands Top-Personaldienstleistern** gehören. In den Jahren zuvor haben wir u.a. den **Branchen-Oscar „Headhunter of The Year“** von Experteer mit XING erhalten. 2021 wurden wir mit dem HIPE-AWARD ausgezeichnet.



Es ist Ehre und Verpflichtung zugleich, auch in Zukunft Pionier und Branchenvorreiter zu sein.

**Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!*

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.