



No Steve – **JUST JOBS**

Sales Manager Germany/Austria (all genders)

Unser Kunde ist ein stark wachsendes **internationales Unternehmen, das hochwertige Geokunststoffe für Bau- und Umweltprojekte** anbietet. Für die Region **Germany/Austria** suchen wir einen **Sales Manager (all genders) in Festanstellung**.

Ihre Gestaltungsmöglichkeiten:

- Entwicklung neuer Geschäftsfelder in Deutschland und Österreich
- Bereitstellung von Daten für das Unternehmen, zur Erstellung von Geschäftsplänen und Budgets
- Business Development
- Vertrieb und Weiterentwicklung der Produktpipeline
- Vorbereitung und Verfolgung von Angeboten, professionelle Beratung
- Recherche und Erstellung von Listen potenziellen Neukunden, inkl. der Analyse aller Kunden- sowie Wettbewerbsaktivitäten
- Durchführung von Produkt- und Verkaufsschulungen, um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden
- Teilnahme an Fachmessen, Konferenzen und anderen Veranstaltungen
- Sicherstellung der Einhaltung von Produktpreisen/Margen und technischer Machbarkeit

Das bringen Sie mit:

- Sie haben ein idealerweise technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung im Bereich Bauwesen/Geoanwendungen oder mehrjährige Erfahrung mit öffentlichen Bauvorhaben
- Sie verfügen über ein Netzwerk im deutschen Baustoffhandel
- Sie besitzen eine ausgeprägte Vertriebs-DNA sowie „Hunter“ Mentalität
- Sie sind ein Unternehmertyp, proaktiv und brennen, um ihren Geschäftsbereich weiterzuentwickeln
- Sie sind lösungs- sowie teamorientiert und lieben auch strategische Herausforderungen
- Eine hohe Selbstmotivation und Spaß im Umgang mit Kunden
- Grundlegende technische Kenntnisse/Erfahrungen im Bereich Geokunststoffe sind ein Plus
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau sowie sehr gute Englischkenntnisse
- Erfahrung im Aufbau neuer Geschäftsfelder und der Unternehmensentwicklung

Das bieten wir Ihnen an:

- Arbeit in einem internationalen Unternehmen mit viel Wachstumspotential
- Spannende Projekte und große Gestaltungsspielräume
- Interne Trainings und Experten aus dem internationalen Team, die gerne ihr Wissen teilen
- Attraktives Gehaltspaket mit einem leistungsorientierten Bonus
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung
- 36 Urlaubstage
- Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten und flexible Arbeitszeiten

Interessiert? Werden Sie Teil dieser Erfolgsgeschichte!

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, inkl. Eintrittstermin und die Gehaltsvorstellung per E-Mail an: Jobs@fretwork.de

FRETTWORK international B. V. www.fretwork.com

FRETTWORK[®]
network

PERSON OF CONTACT



Bianca Deleu
Consultant
national/international

MAIL jobs@fretwork.de
TEL +49 (0)2 41/88 80 80 9-2