

Unser Auftraggeber mit mehreren Standorten in der D-A-CH Region und Sitz in Celle veredelt Druckprodukte und produziert hochveredelte Verpackungen im Luxussegment, um die individuellen Kundenwünsche realisieren und die Werbebotschaften erfolgreich platzieren zu können.

Zur Intensivierung der Betreuung der Bestandskunden und zum weiteren regionalen Ausbau des sehr erfolgreichen Geschäftsfeldes unserer hochwertigen Verpackungen sowie des komplementären Bereiches der Veredelung suchen wir im Raum Norddeutschland einen

AREA SALES MANAGER PRINT & PACKAGING (M/W/D)

IHR VERANTWORTUNGSBEREICH

- Zum Ausbau unserer Marktanteile im Bereich der hochwertigen Verpackungen sowie des Account-Managements von Bestandskunden begeistern Sie Ihre Kunden für Innovationen und zukunftsorientierte Konzepte und überzeugen damit Ihre Kunden von der Professionalität und der Qualität der Produkte
- In enger Zusammenarbeit mit den technischen Abteilungen setzen Sie individuelle und spezifische Produkthanforderungen Ihrer Kunden um
- Durch aktives Cross-Selling mit Produkten anderer Geschäftsfelder steigern Sie den Erfolg der gesamten Gruppe und verfolgen mit Nachdruck die Angebote
- Sie führen mit Geschick die Preisverhandlungen und sorgen für den erfolgreichen Abschluss der Aufträge

IHRE AUFGABEN

- Akquise und strategischer Ausbau von Neukunden
- Vertrieb von hochwertigen und innovativen Verpackungen
- Vertrieb von Veredelungen für Akzidenz-, Buch- und Verpackungsdrucker
- Betreuung von bestehenden Accounts im Vertriebsgebiet, gemeinsam mit dem Vertriebsinnendienst
- Beratung von Kunden zur individuellen Problemlösung und Optimierung der Anforderungen
- Enge Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung zur Realisierung von Produktinnovationen

SIE BRINGEN MIT

- Ein abgeschlossenes Studium (BWL oder Wirtschaftsingenieurwesen) oder eine vergleichbare Qualifikation bzw. gleichwertige in der Praxis erworbene Kenntnisse und Erfahrungen (wünschenswert aus dem Umfeld der papierverarbeitenden Industrie)
- Im Vertriebsaußendienst haben Sie bereits eine mehrjährige Berufserfahrung erworben und kennen sich mit wirkungsvollen Vertriebsmaßnahmen aus, idealerweise haben Sie diese Kenntnisse im oberen Segment bzw. Luxussegment oder den entsprechenden Branchen erworben
- Mit Ihrer selbstständigen, systematischen und analytischen Arbeitsweise sowie Ihrem technischen Verständnis und strategischem Denken entwickeln Sie die Märkte erfolgreich und zeichnen sich durch Verhandlungsgeschick und sehr gute interkulturelle, kommunikative Fähigkeiten aus
- Sie verfügen über sehr gute PC-Kenntnisse
- Hohe Dienstleistungs- und Kundenorientierung
- Kommunikationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Verantwortungsbereitschaft
- Zuverlässigkeit, Eigeninitiative, Belastbarkeit
- Teamfähigkeit gepaart mit der erforderlichen Eigen- und Selbstständigkeit in der Problemlösung
- Kenntnisse in den gängigen IT-Anwendungen

WAS UNSER AUFTRAGGEBER BIETET

- Die Stärke einer familiengeführten Unternehmensgruppe, die zudem eine hohe Wertekultur pflegt
- Verlässlichkeit, Offenheit, Fairness und Respekt in der Zusammenarbeit
- Schnelle und kurze Entscheidungswege
- Ein umfangreiches und spannendes Aufgabengebiet
- Aktive Mitgestaltung der erfolgreichen Zukunft
- Ein kompetentes und motiviertes Team
- Eine leistungsgerechte und am Unternehmenserfolg beteiligte Vergütung
- Eine gründliche Einarbeitung
- Dienstwagen
- E-Bike/Bike-Leasing
- Corporate Benefits

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte sende Sie diese per E-Mail an Frau Renate Pfeifer (rpfeifer@gc-online.de) mit Angabe des frühesten Eintrittstermins.