



Sie lieben den
Verkaufs-Turbo und
haben den auch im Griff?
Als **Sales Manager**
starten **Sie** in der
Pole Position!

Zur Verstärkung des Vertriebsteams **ALPOLIC™** suchen wir eine/n

SALES MANAGER W/M/D für die Region **Norddeutschland**

ALPOLIC™ – eine Marke der Mitsubishi Chemical Corporation – steht für hochwertige Aluminium- Verbundplatten für die komplette Bandbreite der Gebäudearchitektur, die auf mehr als 49 Jahre Know-how und Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung zurückblicken kann. Seit 2014 sind wir Teil der Mitsubishi Polyester Film GmbH in Wiesbaden und immer an engagierten und guten Mitarbeitenden wie Ihnen interessiert!

IHRE AUFGABEN:

- Ausbau/Aufbau und Organisation des Vertriebsgebietes in Norddeutschland
- Kompetente Betreuung der vorhandenen Kundenbeziehungen und Aufbau von langfristigen Partnerschaften sowie stetiger Ausbau des Kundenstamms durch gezielte Akquise
- Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess, inklusive Gestaltung und Durchführung der Preisverhandlungen als auch Erstellung der Vertriebsplanung in enger Abstimmung mit der Produktionsplanung
- Unterstützung bei der strategischen und operativen Ausrichtung des Vertriebs und Durchführung von Marktanalysen
- Teilnahme an Messen und konzeptionelle Erarbeitung regionaler Vertriebskonzepte
- Architektenberatung hinsichtlich Produkt Spezifizierung in Bau-Ausschreibungen

IHR PROFIL:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung, idealerweise im Bauwesen, bzw. im Bereich Verbundplatten und Fassadenlösungen
- Hohe Reisebereitschaft im Gebiet (mindestens 4 Tage pro Woche)
- Kommunikative und kundenorientierte Persönlichkeit mit verbindlichem, überzeugendem Auftreten sowie ausgeprägte Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Teamplayer, Vollblutverkäufer und begeisterter Netzwerker und begeisterungsfähig für neue Ideen und Denkweisen
- Hohe Einsatzbereitschaft und eigenverantwortliches, ergebnisorientiertes Arbeiten, bzw. selbständige und organisierte Arbeitsweise

IHRE PERSPEKTIVE:

- Eine interessante und eigenverantwortliche Tätigkeit in einem international ausgerichteten Unternehmen mit anspruchsvollen Technologien
- Eine attraktive Vergütung sowie anerkannt gute Sozialleistungen (Gratifikation, Betriebliche Alterssorge, JobRad, etc.)
- Eine gezielte Einarbeitung sowie kontinuierliche Weiterbildung
- Mobiles Arbeiten
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung

Ihr Start könnte sofort erfolgen. Wir freuen uns über Ihre Bewerbung über unser Portal: [Jetzt bewerben](#)

Bitte vergessen Sie nicht, Ihre Gehaltsvorstellung sowie Ihre Kündigungsfrist anzugeben. Bei Fragen steht Ihnen die Personalabteilung vorab unter 0611-962 5141 gerne zur Verfügung.