



Area Sales Manager nördliches NRW (m/w/d)

VOLLZEIT

Neuwied, Deutschland

Remote

Mit Berufserfahrung

13.05.22

Wir bei Lohmann

befinden uns auf einer permanenten Reise, um unsere Welt ein Stück smarter zu machen. Mit weltweit rund 1.800 Mitarbeitern an 29 internationalen Standorten entwickeln wir stets neue industrielle High-Tech-Klebelösungen. Zurückblickend auf eine Erfolgsgeschichte von über 170 Jahren, werden wir angetrieben von unserem Gespür für den Markt und unserem Willen, unsere Produkte und Prozesse kontinuierlich weiterzuentwickeln. Wir wollen etwas Neues aufbauen, innovativ sein und in die Zukunft investieren. Verbindet uns dieser Gedanke? Dann bewerben Sie sich bei Lohmann und tragen Sie Ihren eigenen Teil zu unserer Geschichte bei.

Ihre Aufgaben

- B2B-Vertrieb von Klebelösungen, insbesondere Neukunden-Akquisition, Geschäftsausweitung und -sicherung bei Bestandskunden
- allgemeine Kundenbetreuung und Produktberatung im Vertriebsgebiet Baden / Allgäu (Umsatz- und Ertragsverantwortung)
- Beratung und Verkauf aller Produkte der Lohmann-Gruppe
- Opportunity-Tracking
- Kundenkontaktdatenpflege im CRM-System sowie Verfolgen von Angeboten und Bemusterungen
- effiziente und ganzheitliche Kundenbetreuung durch kontinuierliche Zusammenarbeit und Abstimmung mit den angrenzenden Lohmann Bereichen
- Wettbewerbsanalysen und Marktbeobachtungen
- Verfolgung von neuen Markt- und Kundentrends

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische- oder kaufmännische Ausbildung bzw. Studium
- Hohes technisches Verständnis
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten im B2B-Bereich
- Idealerweise Erfahrung im Vertrieb von technischen Klebebändern/-produkten / Stanzteilen
- Weiterbildung zur Klebefachkraft von Vorteil
- Projektmanagement-Kenntnisse
- Selbstständiger Arbeitsstil, Kreativität und Kommunikationsstärke
- Hohe Reisebereitschaft (ca. 75%)
- Gute Englischkenntnisse

ONLINE BEWERBEN