

Das familiengeführte Unternehmen SITRAPLAS GmbH mit Sitz im ostwestfälischen Bünde entwickelt und produziert seit 2006 erfolgreich hochwertige technische Kunststoffcompounds.

Für weltweite Kunden realisiert unser erfahrenes Team präzise, schnell und zuverlässig mit Hilfe modernster Produktions- und Laboranlagen individuelle Lösungen nach höchsten Qualitätsstandards. Unsere innovativen, maßgeschneiderten Compounds sind in komplexen Anwendungen der Automobil- und Zulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, sowie im Bereich der Haushaltsgeräte, Medizintechnik und Beleuchtungsindustrie erfolgreich im Einsatz.

Für unseren Standort in Bünde suchen wir ab sofort in Vollzeit eine/n

Mitarbeiter im Vertrieb / Key Account Manager Automotive (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Sie stellen den optimalen Markterfolg unserer individuellen Produkte und eine hohe Kundenzufriedenheit in Ihrem Vertriebsgebiet sicher.
- Dafür pflegen Sie unsere Geschäftsbeziehungen intensiv, betreuen Ihre Kunden eng und gewinnen durch überzeugende Akquise Neukunden hinzu.
- Als erster Ansprechpartner für OEM's und Systemlieferanten beraten Sie Ihre Kunden von der ersten Idee bis zum Serienstart nach technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten bestmöglich.
- Sie unterstützen die Kollegen der Produktentwicklung durch vollständige Ermittlung der komplexen Kundenwünsche auf dem Weg zur optimalen Rezeptur für Ihr spezifisches Kundenprojekt.
- Passgenaue Kalkulationen, wettbewerbsfähige Angebote und deren Nachverfolgung und Verhandlung führen Sie selbstständig durch und verfolgen deren Erfolg kritisch.
- Beanstandungen werden von Ihnen eng betreut und sind für Sie Ansporn für Ideen zu Optimierungen.
- Sie beobachten die Markt- und Wettbewerberentwicklung kontinuierlich und erkennen Potentiale.
- Beim Aufbau neuer Anwendungsbereiche und der Umsetzung und Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie arbeiten sie aktiv und ergebnisorientiert mit.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine technische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung und fundierte Kenntnisse im Vertrieb von technischen Kunststoffen sowie deren Anwendungen.
- Mehrjährige relevante Praxiserfahrung im Bereich der Automobilindustrie (OEM- bzw. Tier1-Ebene) oder als Key Account Manager (m/w/d) sind von großem Vorteil.
- Sie überzeugen durch Ihre sympathische und verbindliche Persönlichkeit, Kommunikationsstärke und Ihr Verhandlungsgeschick.
- Eine eigenständige Arbeitsweise, aber in enger Abstimmung mit Ihren Teamkollegen, ist für Sie selbstverständlich.
- Der Umgang mit Kunden macht Ihnen Spaß und Sie sind sicher in Präsentationen.
- Unternehmerisches Denken und ein analytischer Arbeitsstil zeichnen Sie aus.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, sowie Reisebereitschaft im In- und Ausland runden Ihr Profil ab.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins, die Sie uns gerne im pdf-Format per Mail oder auch auf dem Postweg an folgende Kontaktdaten zusenden können.

SITRAPLAS GmbH, z.Hd. Fr. Katharina Rohlfing, Maybachstr. 23, 32257 Bünde,
katharina.rohlfing@sitraplas-group.com