

# Sales / Account Manager Central Europe (m/w/d)

Unser Mandant ist Teil einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe und ein führender Hersteller textiler Lösungen für die Bau-, Verstärkungs-, Dämm- und Abdichtungsbranche. Mit zukunftsorientierten Strategien und einem starken Fokus auf Kundenzufriedenheit bietet das Unternehmen hochwertige Produkte und exzellenten Service.

Sie verfügen über Erfahrung als **Sales Manager / Technical Sales Manager / Area Sales Manager / Account Manager / Business Development Manager** und bringen sowohl betriebswirtschaftliches Know-how als auch ein fundiertes Verständnis für technische Textilien mit? Dann erwartet Sie hier eine spannende Herausforderung!

## Ihre Aufgabe

- Sie treiben den Marktausbau und das kommerzielle Wachstum unserer **technischen Textilien** in **DACH, BeNeLux** und **Polen** voran
- Sie betreuen und pflegen bestehende Key Accounts, um die Kundenbeziehungen langfristig und nachhaltig zu stärken und zu sichern
- Sie akquirieren neue Kunden, knüpfen Kontakte und schaffen Wachstumsoptionen durch neue und erweiterte Anwendungen
- Sie sind Impulsgeber für die Produktoptimierung durch Markttrend- und Wettbewerbsbeobachtung
- Sie vertreten das Unternehmen als Markenbotschafter auf Messen (z. B. JEC, Techtextil) und Fachveranstaltungen
- Sie koordinieren Key Accounts und Produktionseinheiten, um die Gesamtleistung zu optimieren

## Ihr Profil

- Sie haben einen betriebswirtschaftlichen oder technischen Hintergrund und ein gutes Verständnis für technische Textilien und deren Verarbeitung
- Sie verfügen über 3 bis 5 Jahre internationale B2B-Vertriebserfahrung in technischen Textilien oder ähnlichen Bereichen, idealerweise im Bereich Gewebe (Fabrics)
- Sie arbeiten selbstständig sowie lösungsorientiert und überzeugen mit ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten
- Sie sprechen fließend Englisch und Deutsch und sind reisebereit innerhalb Europas


## Wir bieten

- Ein innovatives Unternehmensumfeld mit flachen Hierarchien
- Professionalität, Kollegialität und gegenseitige Wertschätzung
- Die Option remote (aus dem Home-Office) zu arbeiten!

## Bewerben Sie sich jetzt!

Project **1226015HP**

 Textilindustrie

 Deutschland

 schnellstmöglich


 Vollzeit


## Kontaktieren Sie mich




### Sarah Lübbers

Projektassistentin / Lead Recruiter

 +49 (0)9221 / 9573-18

 info@krueger-headhunting.de

 krueger-headhunting.de

Lassen Sie uns gerne Ihre Unterlagen zukommen.

Bitte immer die Projektnummer angeben: **1226015HP**