

Sales Manager / Account Manager (m/w/d)

Projektnummer **1226035HP**

Unser Mandant ist ein namhaftes, wirtschaftlich gesundes Unternehmen der Textilindustrie, erfolgreich und weiter wachsend mit innovativen und kundenspezifischen Produkten. Für seine Kunden aus unterschiedlichen Anwendungen und Marktsegmenten entwickelt er individuelle Lösungen. Am Standort in Süddeutschland produziert er technische Textilien für höchste Ansprüche in 1a-Qualität.

Wir bieten einer textilerfahrenen Vertriebspersönlichkeit mit technischer Expertise und Leidenschaft für das beratungsintensive B2B-Geschäft den Raum für Gestaltung und Eigenverantwortung, um neue Wege zu gehen.



Technische Textilien



Tübingen / Reutlingen /
Albstadt / Bodensee / Stuttgart



schnellstmöglich



Vollzeit

Ihre Aufgaben

- Betreuen und Weiterentwickeln vorhandener Kundenbeziehungen und Produktbereiche
- Proaktives Mitwirken an der Strategie für Marketing und Produkt
- Eigenständige Marktbearbeitung mit Akquisition und Aufbau neuer Kunden, Anwendungen und Regionen
- Technische Beratung und Lösungsfinder für Kundenanforderungen
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsleitung, Produktmanagement und Technik bezüglich Machbarkeit und Umsetzung
- Operatives begleitendes Projektmanagement für Kunde und Auftrag
- Präsentation des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen

Ihr Profil

- Eine Ausbildung ist hilfreich als Textiltechniker:in, Textilingenieur:in, Textiltechnologe:in, Bekleidungstechniker:in etc., aber kein Muss
- Berufliches Know-how im Bereich technische Textilien, z.B. Medizin, Outdoor, Industrie, Reinigung u.a. mit anspruchsvollen Funktionen
- Im Vertrieb B2B sind Sie Zuhause mit Expertise in technischer Beratung und kommerzieller Verhandlung
- Aufmerksam für den Markt, nehmen Sie Impulse auf und setzen diese kreativ mit dem Team im Haus und für Kunden um
- Reisebereitschaft, v.a. DACH & Europa, und fließende Englischkenntnisse sind für Sie selbstverständlich

Wir bieten

- Eine langfristig angelegte Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum
- Große Eigenverantwortung mit Anbindung zu einem Top-Team und kurzen Wegen, auch zur GF
- Ein attraktives Gehalt (inkl. Weihnachts- und Urlaubsgeld), PKW auch zur privaten Nutzung und zusätzliche Benefits

Bewerben Sie sich jetzt!

Kontaktieren Sie mich



Elisabeth Krüger

Beraterin



+49 (0)9221 / 9573-14



info@krueger-headhunting.de



krueger-headhunting.de

Lassen Sie uns gerne Ihre
Unterlagen zukommen.

Bitte immer die Projektnummer
angeben: **1226035HP**