



<https://www.personalberatung-fiege.de/stellenangebote-im-vertrieb/technical-account-manager/>

Technical Account Manager DACH & Benelux (m/w/d) Oberflächentechnik

Homeoffice

Unser Auftraggeber ist ein familiengeführtes Unternehmen, welches sich durch seine Faszination für mineralische Bauelemente zu einem Experten für den Oberflächenschutz entwickelt hat. Hierbei liegt die Spezialisierung auf die Herstellung von Beschichtungen, Hydrophobierungen sowie weiterer optimierender Zusatzmittel.

Zusammen mit namenhaften Rohstofflieferanten sowie einem engagierten und erfahrenen Team wird ein breitgefächertes Portfolio an Oberflächenschutz angeboten.

Im Zuge der weiteren Expansion in den Ländern der DACH- und Benelux Region, sucht das dynamische Unternehmen nun einen engagierten Fachmann als Technical Account Manager (m/w/d).

Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einer wachsenden Branche
- Ein angenehmes und teamorientiertes Arbeitsklima
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Selbständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Jahreseinkommen bestehend aus attraktivem Grundeinkommen und leistungsorientiertem Bonus
- Moderne Homeoffice Ausstattung (Laptop, Smartphone etc.)
- Neutrales Firmenfahrzeug, das auch uneingeschränkt privat genutzt werden kann

Ihre wesentlichen Aufgaben

- Aktive Pflege und Entwicklung eines bestehenden Kundenstamms
- Realisierung von Neukunden-Projekten
- Vertretung des Unternehmens auf dem deutschen Markt und ggfs. relevanten Messen
- Regelmäßiges Berichtswesen

Ihre Erfahrungen und Stärken

- Eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium mit technischem und/oder kaufmännischen Hintergrund
- Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten eines produzierenden Industrieunternehmens
- Kenntnisse und Verständnis auf dem Gebiet der Beschichtungsanwendung wie Walzenbeschichtung und Spritzapplikation
- Anwendungstechnische Kenntnisse, gerne als Anwendungstechniker aus dem Bereich der Industrielacke (UV-Lacke)
- Professionell, organisiert, selbstmotiviert und zielorientiert

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: 221-1004

Schnellstmöglich

Unbefristet

Vollzeit

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto und Zeugnissen sowie Informationen zu Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist unter Angabe der weiter oben genannten Referenznummer ausschließlich per eMail an Carsten Stegmann. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

carsten.stegmann@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

- Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Hohe soziale Kompetenz
- Reisebereitschaft
- Gute Englisch und Deutsch Kenntnisse
- Bestehendes Netzwerk