

**Jobtitel:**

## Verkaufsgebietsleiter Norddeutschland (m/w)

**Arbeitsort:**

Im Vertriebsgebiet

**Strukturelle Einordnung:**

Berichtet der Vertriebsleitung

**Firma:**

Unser Mandant entwickelt und produziert hochwertige Kunststoffhartverpackungen für industrielle Absatzmärkte.

**Aufgaben:**

- Umfassende Betreuung und Beratung von Bestandskunden in den Bundesländern Niedersachsen (inkl. Bremen und Hamburg), Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Berlin und Sachsen-Anhalt
- Neukundenakquise für eine nachhaltig positive Umsatz- und Ertragsentwicklung
- Betreuung von Key Accounts
- Erschließung neuer Märkte und Anwendungsfelder
- Koordination der Angebotserstellung in Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Nachhalten der termin- und qualitätsgerechten Belieferung unserer Kunden
- Unterstützung bei der Erstellung von Monats- und Jahresplanungen
- Durchführung von Marktanalysen und Pflege der Daten in Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Anstoßen von Marketingmaßnahmen und Entwicklung von Produktideen
- Proaktive Kommunikation in unsere Zentralbereiche hinein für echten Wissenstransfer
- regelmäßige Besuche am Unternehmenssitz

**Anforderungen:**

- Fundierte, gerne technisch orientierte, Aus- und Weiterbildung sowie mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst
- Geradliniger, kontinuierlicher Werdegang in der Verpackungsbranche (Kunststoff, Blech, Karton, u.a.)
- Sehr gute Erfahrung im Umgang mit unterschiedlichsten Kundenkreisen
- Intensive Reisebereitschaft
- Homeoffice Erfahrung
- Hohe Eigenmotivation, Engagement und Spaß am Erfolg
- Dynamisches, vertrauenswürdiges Vertriebstalent mit echtem Interesse für die Kundenbelange
- Gepflegtes Auftreten, Kommunikationsstärke
- Motivationsfähigkeit

**Kontakt**

KNOX GmbH  
König-Heinrich-Weg 104  
22459 Hamburg  
T +49 (0)40 18 05 64 18  
[hr@knox-gmbh.com](mailto:hr@knox-gmbh.com)  
[www.knox-gmbh.com](http://www.knox-gmbh.com)