

Jobtitel:

**Sales Manager "Beverage"** (M/W/D)

Wohnort:

Deutschland

Vertriebsregion:

Deutschland

Berichtet an:

Geschäftsführung

Mandant:

Unser Mandant ist einer der weltweit führenden Etikettenhersteller mit einem Jahresumsatz von über 500 Mio. EUR.

Aufgaben:

- Betreuung, Akquisition und Weiterentwicklung von Accounts im Bereich der Etiketten für Getränkeboxen
- Verantwortung für Angebote und Preisvergabe von Aufträgen bzw. Angebotskalkulationen und deren Freigabe im Rahmen der Befugnisse
- Umsatzplanung nach Marktinformationen und Einhaltung dieser Ziele
- Eigenständige Recherchen und Brancheninformationen über Marktentwicklungen und Tendenzen und deren Weiterleitung in die Vertriebsorganisation
- Unterstützung von Verkaufsförderungsmaßnahmen, Marketingmaßnahmen, Messepräsenz
- Organisation und Vorbereitung von Kundenbesuchen sowie kompetente weltweite Beratung der Kunden und Interessenten
- Laufender Abgleich mit den Fachbereichen in Bezug auf anstehende Projekte
- Ausarbeitung und Weitergabe von Informationsunterlagen für das Auftragszentrum sowie Unterstützung bei deren Termin- und Produktionsplanung
- Erarbeitung von Lieferverträgen in Zusammenarbeit mit der Fachbereichsleitung
- Mitarbeit bei der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Mitglied in verschiedenen Arbeitsgruppen sowie fachbezogenen Projekten
- Steigerung von Umsatz und Ertrag im Rahmen der vereinbarten Ziele und der Marktsituation – Entwicklung über Markttrend
- Enge Zusammenarbeit bzw. Schnittstelle zwischen Vertriebsbereichen und Produktion / Technik
- Ihre Reisetätigkeit beträgt ca. 50%.

Kontakt

KNOX GmbH  
Neuer Wall 71  
20354 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)

**Fachkompetenzen:**

- Wenn möglich abgeschlossenes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Berufserfahrung im beratungsintensiven Vertrieb von Etiketten, oder Verpackungen
- Gute Englisch- und Deutschkenntnisse
- Intensive Reisebereitschaft
- Einen sicheren Umgang mit MS Office und einem ERP System (SalesForce)

**Sozialkompetenzen:**

- Verhandlungsgeschick
- Ergebnis- und Kundenorientierung
- Teamgeist und Führungskompetenz
- Selbstständigkeit
- Selbstdisziplin und Eigenorganisation
- Setzen von Prioritäten
- Motivationsfähigkeit

|                        |  |
|------------------------|--|
| <b>Vertragsart:</b>    | Unbefristeter außertariflicher Vertrag |
| <b>Probezeit:</b>      | 6 Monate                               |
| <b>Geschäftswagen:</b> | ja                                     |
| <b>Arbeitsbeginn:</b>  | schnellst möglich                      |