

**Jobtitel:**

**Sales Manager DACH “Coffee & Tea” (M/W/D)**

**Vertriebsregion:**

DACH

**Berichtet an:**

Head of Sales

**Mandant:**

Unser Mandant ist einer der führenden Produzenten von flexiblen Verpackungslösungen. Mit ca. 2.000 Mitarbeitern und diversen Produktionsstandorten in elf Ländern, produziert unser Mandant für namhafte Markenartikler hochspezialisierte Folien.

**Ziel der Position:**

Der zukünftige Stelleninhaber trägt die Verantwortung für den Vertrieb in seinem Vertriebsgebiet. Im Gebiet sieht man große Wachstumspotentiale mit mittelständischen Kunden im Bereich Coffee & Tea. Durch seine Branchenkenntnisse, seinen Eigenantrieb und seine überzeugende Persönlichkeit versteht es der Stelleninhaber diese Potentiale zu heben.

**Aufgaben:**

- Eigenständige Betreuung eines Kundenstamms in der DACH Region
- Ausbau von Marktanteilen durch einen gezielten Ausbau der Aktivitäten mit den bestehenden Kunden
- Strukturierte Neukundenakquise, mit einem Schwerpunkt im Bereich Coffee & Tea
- Erarbeitung bzw. Umsetzung von Marktstrategien zur Erreichung der gesetzten Vertriebsziele
- Enge Begleitung der Kunden in allen Phasen des Verkaufsprozesses, von der Anfrage über die Vertragsgestaltung bis zur termingerechten Auftragsabwicklung
- Sicherstellung der Ergebnis- und Profitabilitätsziele im verantworteten Produktbereich, durch konsequente Umsetzung der Preis- und Margenpolitik
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie wertvoller Impulsgeber für Produkt- und Sortimentspolitik sowie Vertriebsstrategie
- Besuch von Fachmessen und -ausstellungen sowie Repräsentant des Unternehmens bei Kundenveranstaltungen
- Konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit angrenzenden Abteilungen, Produktionswerken und anderen Business Units

**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)

### Anforderungsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium einer betriebswirtschaftlichen Fachrichtung oder gleichwertige Qualifikation durch erworbene Berufserfahrung und entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B Vertrieb, vorrangig aus dem Umfeld der kunststoffbasierenden Verpackungsindustrie
- Überzeugungskraft, um erklärungsbedürftige Produkte über technische Argumentation zu vermarkten
- Strategisches Denken zur Entwicklung von Märkten und Produkten
- Überzeugende Kommunikation, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsfähigkeit
- Positive Ausstrahlung, hohe soziale Kompetenz und „Open-Minded“
- Lebendige Gestaltungsfreude daran, einen Markt und auch sich selbst erfolgreich zu entwickeln
- Unternehmerische Einstellung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ausgeprägtes Kosten-/Nutzenverhalten
- Hohe Eigendynamik und Eigenmotivation
- Offenheit und Fairness, um langfristige Partnerschaft zu Unternehmen und Mitarbeitern eingehen zu können
- Überdurchschnittliches Engagement
- Konfliktfähigkeit
- Hohe Loyalität
- Stressresistent
- Pragmatisch („Hands on“-Typ)
- Reisebereitschaft

|                        |  |
|------------------------|--|
| <b>Vertragsart:</b>    | Unbefristeter außertariflicher Vertrag                 |
| <b>Dienstsitz:</b>     | Home-Office im Vertriebsgebiet                         |
| <b>Probezeit:</b>      | 6 Monate   |
| <b>Geschäftswagen:</b> | ja   |
| <b>Arbeitsbeginn:</b>  | Nach Verfügbarkeit und individuellen Kündigungsfristen |