

# Sales & Business Development Manager

Seit sieben Jahrzehnten steht der Name SaarGummi für innovative Dichtungssysteme. Zu unseren Kernkompetenzen gehört die Entwicklung und Herstellung von Dichtungssystemen für unsere internationalen Kunden aus den Bereichen Automotive, Bau und Industrie. Mit insgesamt 6.100 Mitarbeitern agiert das Unternehmen weltweit in Europa, Nord- und Südamerika und Asien.

Zur Erweiterung unseres Teams der CQLT SaarGummi Deutschland GmbH suchen wir einen **Sales & Business Development Manager (m/w/d)** für den Bereich Industries (Dichtungsprofile, Beschlusmaterialien für die Schuhindustrie, Kautschukrohnmischungen).

## Ihre Aufgaben

- (Technischer) Vertrieb inkl. Unterstützung von Kollegen/Mitarbeitern bei technischen Aufgaben/Fragen
- Business Development: Vertriebsstrategie, Erschließung neuer Kunden, Märkte, Produkte
- Verantwortlich für die Positionierung der Produktpalette(n)
- Kontinuierliche Geschäftssteigerung (Volumen, Umsatz & Marge) in unserem Industriegeschäft
- Aktives Management des bestehenden und wachsenden Kundenstamms
- Proaktive Akquisition von Neukunden
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebskonzepten für bestehende und neue Kunden
- Entwicklung neuer Vertriebs-/Geschäftsmöglichkeiten
- Erstellung von Umsatz- und Budgetprognosen, sowie Entwicklung und Umsetzung von Preisstrategien
- Führen von Verhandlungen nach den Richtlinien der SaarGummi-Gruppe
- Selbstständige Übernahme von Projekten im Bereich Sales/Business Development

## Ihre Qualifikationen

- Hochschulabschluss in Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau oder Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens drei Jahre Erfahrung im (technischen) Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten
- Hohe Vertriebsaffinität und starke Kundenorientierung
- Unternehmerisches Denken und Verhandlungsgeschick
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, eine weitere Sprache ist von Vorteil

#### Persönliche Fähigkeiten

- Offenheit und Flexibilität im Umgang mit neuen Herausforderungen in einem dynamischen Markt-/Geschäftsumfeld
- Innovatives und kreatives Denken, analytische und strukturierte Arbeitsweise
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick, sicheres Auftreten
- Durchsetzungsvermögen und Einfühlungsvermögen
- Freude am selbständigen erfolgs- und ergebnisorientierten Arbeiten
- Teamfähigkeit, Bereitschaft zum Wissensaustausch
- Verhandlungssicheres Englisch, weitere Sprachen wünschenswert
- Mobilität / Reisebereitschaft (bis zu 50 %)

#### **Einstellungstermin**

baldmöglich

Unser Angebot

- Zusatzleistungen in der betrieblichen Krankenzusatzversicherung
- Leistungsgerechtes Gehaltspaket
- Flache Hierarchien und eine persönliche Unternehmenskultur, in der jeder Einzelne zählt
- Unseren Mitarbeitern bieten wir den nötigen Freiraum, um sie bei ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen
- Abwechslungsreiche und interessante Tätigkeiten
- Gründliche Einarbeitung in Ihr Tätigkeitsfeld
- Mobiles Arbeiten möglich
- Mitarbeit in einem dynamischen und engagierten Team

**Sie können im Vertrieb überzeugen und finden sich in der Stellenausschreibung wieder? Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung!**

Per E-Mail an [karriereplus@saargummi.com](mailto:karriereplus@saargummi.com)

oder per Post an:

**CQLT SaarGummi Deutschland GmbH, Eisenbahnstraße 24, 66687 Wadern-Büschfeld**

Für Fragen wenden Sie sich gerne an: Elena Schwarz, Tel. +49 6874 69 608

HR reference

Elena Schwarz