

Sales Manager Vertrieb (m/w/d) 40 h

Verkaufstalent mit Biss! Gebiet: österreichweit

Das Verkaufen liegt Ihnen im Blut? Sie haben Spaß am Kundenkontakt und immer neue Ideen, wie Sie Ihre Kunden zufrieden stellen können? Dann sind Sie die Person, die wir suchen! Als Sales Manager bei uns arbeiten Sie an der strategischen Vertriebsplanung mit und sind ebenso für die erfolgreiche Umsetzung verantwortlich.

Ihre Aufgaben im Detail:

- Sie sind für die Betreuung von bestehenden und Gewinnung von neuen B2B-Kunden verantwortlich
- Sie erstellen Angebote, führen Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss inkl. Logistikvereinbarung und betreuen die Kunden in weiterer Folge
- Sie sind für die kompetente Beratung der Kunden zuständig und übernehmen das Customer Relationship Management
- Sie erfassen systematisch das Marktpotential und identifizieren Kundenbedürfnisse
- Sie haben Umsatz- und Ergebnisverantwortung bzw. Verantwortung für die Erreichung der relevanten Kennzahlen
- Sie machen österreichweit Außendienst (regelmäßig) inkl. selbständiger und effizienter Reiseplanung
- Sie arbeiten laufend mit internen Abteilungen und externen Partner:innen zusammen
- Ihr Homebase befindet sich grundsätzlich in **Wildon**, alternativ in **Mattighofen**. Abhängig davon, wo sie wohnen, werden Sie auch ein Büro an einem der weiteren Unternehmensstandorte (Neudörfel, Unterwölbling) nutzen können und ebenfalls die Möglichkeit für ein Homeoffice haben.

Ihre Skills:

- **Ausbildung & Erfahrung:** kaufmännische oder technische Grundausbildung, ca. 3-5 Jahre Berufserfahrung im Verkauf, bestenfalls Erfahrung in einem kunststoffverarbeitenden bzw. einem produzierenden Unternehmen
- **Hard Skills:** Know-how in der Bearbeitung von Kalkulationen und Umsatzplanungen, sowie Verkaufstechniken. Gute MS Office Kenntnisse, sehr gute Deutsch & Englischkenntnisse
- **Soft Skills:** Verkaufstalent, Kommunikationsstärke, gutes Auftreten, selbständige, strukturierte Arbeitsweise, Gestaltungswille, Verhandlungsstärke, hohe Eigenmotivation
- **Wichtig für diese Aufgabe:** Sie haben den Willen und das Engagement im Vertrieb erfolgreich tätig zu sein und Sie treffen Ihre Kunden gern persönlich

Wer wir sind und was wir bieten:

- Die international tätige Robust Industry Gruppe (<https://robust-industry.com/>) vereint 4 Standorte in Österreich im Bereich der Kunststoffverarbeitung (Spritzguss, Hohlkörper-Extrusion, Hybrid-Technologie und Werkzeugbau). Beliefert werden vorwiegend die Segmente Automotive, Lebensmittel, Medizin/Sanitär und Abfallwirtschaft.
- Inhabergeführtes Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen, Sie sind ein wichtiger Teil eines dynamischen, innovativen Teams.
- Vielfältige persönliche und fachliche Weiterbildung- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Diese Position ist mit einem Gehalt von EUR 4.250,- brutto/Monat für Vollzeit dotiert, wobei je nach Qualifikation und Berufserfahrung eine Überzahlung möglich ist. Hinzukommen eine erfolgsabhängige Provision sowie ein Firmenfahrzeug.

Möchten Sie diesen Weg mit uns gemeinsam gehen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die Sie an unsere HR-Managerin, Fr. Karin Leingartner, übermitteln: Lebenslauf, Foto, Motivationsschreiben und Gehaltsvorstellung an: karin.leingartner@robust-plastics.com

Mit der Übermittlung Ihrer Daten stimmen Sie der Verarbeitung, Speicherung und Verwendung Ihrer Daten ausdrücklich zu