

Jobtitel:

Sales Manager "Pharma" (M/W/D)

Vertriebsregion:

Europa, Schwerpunkt D/A/CH

Berichtet an:

Vertriebsleiter

Mandant:

Unser Mandant ist ein mittelständisch geprägter und sehr gut aufgestellter Hersteller von technischen Etiketten und RFID smart labels, sowie branchen- u. kundenspezifischen Lösungen.

Aufgaben:

- Ausbau der Geschäftsbeziehungen im Bereich der Selbstklebeetiketten und RFID smart labels für das Marktsegment Pharmaindustrie bzw. definierte Key Accounts
- Akquisition und Gewinnung von Neukunden, inklusive der Erarbeitung von Konzepten für die Neukundengewinnung und deren Umsetzung
- 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 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
- Verantwortung für kontinuierlichen Umsatz und Auslastung der vorhandenen Produktion für Selbstklebeetiketten
- 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
- Organisation und Mitarbeit bei der Angebotsverfolgung
- Beurteilung der Reklamationen und Weitergabe an das Qualitätsmanagement

Kontakt

KNOX GmbH
Neuer Wall 71
20354 Hamburg
T +49 (0)40 18 05 64 18
hr@knox-gmbh.com
www.knox-gmbh.com

Fachkompetenzen:

- Mehrjährige Berufserfahrung im beratungsintensiven Vertrieb von Etiketten, oder dem Vertrieb von bedruckten Packmitteln in die Pharmabranche
- technisches Verständnis
- Sehr gute Erfahrung im Umgang mit unterschiedlichsten Kundenkreisen
- Gute Englisch- und Deutschkenntnisse
- Intensive Reisebereitschaft

Sozialkompetenzen:

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

Vertragsart:	Unbefristeter außertariflicher Vertrag
Probezeit:	6 Monate
Geschäftswagen:	ja
Arbeitsbeginn:	nach Absprache