

Wir suchen ab sofort zur Verstärkung in Vollzeit einen

# SALES MANAGER (M/W/D)

Wevo in Ostfildern bei Stuttgart ist ein international tätiges, dynamisches Familienunternehmen. Wir entwickeln individuelle Vergusslösungen für elektrische und elektronische Bauteile aus den Bereichen Automotive, Energie, Haushalt und Technik. Qualifizierte, engagierte Mitarbeiter und ein positives Arbeitsklima sind die Basis für unseren Erfolg. Bei uns haben Sie beste Perspektiven.

## Ihre Aufgaben

- Technische und kommerzielle Betreuung des verantworteten Kundenkreises inkl. ausgewählter Key Accounts
- Erstansprache und Gewinnung von Neukunden
- Beratung und Ausarbeitung individueller Lösungen
- Ausbau der Geschäftsbeziehung und Erschließung langfristiger Absatzpotenziale
- Angebotserstellung
- Globale Preiskoordination bei den verantworteten Kunden
- Mitwirkung bei der jährlichen Budgetplanung
- Betreuung von Kundenverträgen in enger Zusammenarbeit mit dem Vorgesetzten
- Repräsentation des Unternehmens auf unterschiedlichen Veranstaltungen
- Erfahrung im Aufbau und der Betreuung von Key Accounts
- Chemisch-technische Kenntnisse und Erfahrung mit Gießharzen und Klebstoffen
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in MS Office Programmen, insbesondere Excel und Erfahrung mit ERP/CRM-Systemen
- Kompetenter Verhandlungspartner und lösungsorientierter Teamplayer
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, strukturierte Arbeitsweise, hohe Eigenmotivation, sicheres Auftreten im internationalen Umfeld und Reisebereitschaft

## Ihr Profil

- Diplom-Ingenieur Chemie/Diplom-Chemiker / Kunststoff-Ingenieur / Chemie Techniker (m/w/d) oder vergleichbar, idealerweise mit Schwerpunkt Polyurethane, Epoxide, Silikone oder Kunststofftechnik, alternativ kaufmännische Ausbildung/Studium mit langjähriger technisch-kommerzieller Erfahrung im Bereich Vergusslösungen
- Mind. 3 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb in der Chemie- oder einer artverwandten Branche
- Wachsendes und sicher aufgestelltes (Familien-) Unternehmen
- Breit gefächertes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Strukturierte Einarbeitung
- Langfristige Berufsperspektive mit Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Kurze Entscheidungswege
- Attraktives Vergütungsmodell, Dienstwagen auch zur privaten Nutzung, Sozialleistungen wie betrieblich geförderte Altersversorgung und Gruppenunfallversicherung sowie 30 Tage Urlaub

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen: [personal@wevo-chemie.de](mailto:personal@wevo-chemie.de)  
Bei Fragen erreichen Sie uns auch unter +49 711 167 61-0

[wevo-chemie.de](http://wevo-chemie.de)