



wevo

Wir suchen ab sofort zur Verstärkung in Vollzeit einen

SALES ACCOUNT 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, Home, Engineering und Energie. 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

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

- 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

Wir bieten Ihnen

- 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

Auf Ihre Onlinebewerbung freut sich Kristina Meixner aus dem Bereich Human Resources. Telefon: +49 711 167 61-559

wevo-chemie.de