



Technischer Vertriebsmanager / Key Account Manager (m/w/d)*

Troisdorf / DYNOS Holding GmbH / Verwaltung / Vollzeit



DYNOS ist führender Systemanbieter für den globalen Schleifmittelmärkte. Mit unseren 150 Mitarbeitern und höchster Kundenorientierung, Flexibilität und Qualität erzeugen wir basierend auf Recycling Rohstoffen, neben Spezialpapieren unterschiedlichster Art, den ältesten Biokunststoff der Welt, Vulkanfaser, die Basis für leistungsstarke Schleifscheiben. Verantwortung, Nachhaltigkeit und Teamzusammenhalt – dafür stehen wir als DYNOS-Gruppe.

Um unsere Wachstumsziele zu erreichen, stärken wir gezielt unseren Vertrieb. Dafür suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die Spaß am B2B Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte hat.

Übernehmen Sie gern Verantwortung und wollen zeigen, was in Ihnen steckt? - Dann suchen wir Sie!

Werden Sie Teil unseres Vertriebsteams und begleiten Sie uns auf unserem Erfolgskurs!

Ihre neuen Aufgaben:

- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Kundenanalysen und Ableitung fokussierter Vertriebskonzepte
- Erweiterung und Pflege eines nachhaltigen und belastbaren Kundenstamms
- Professionelle Betreuung von Bestandskunden und Partnern (Kundenbindungsmaßnahmen) sowie Durchführung zielorientierter und profitabler Vertragsverhandlungen (Reisetätigkeit bis zu ca. 20%)
- Identifikation von neuen regionalen, nationalen und internationalen Absatzmärkten, Zielgruppen, Kunden, Vertriebskanälen sowie Anwendungsfeldern
- Zusammenarbeit mit angrenzenden technischen Fachbereichen (z.B. Produktion, Produktentwicklung, Produktmanagement etc.)
- Umsatz-/ Margenverantwortung (Planung / Überwachung / Maßnahmen)
- Regelmäßiges Reporting an den CEO und die Geschäftsführung sowie nachhaltige Dokumentation der Kundenkontakte in einem CRM

**Obwohl aus Gründen der Lesbarkeit im Textverlauf nur die männliche Form gewählt wurde, so ist dies nicht geschlechtsspezifisch gemeint, sondern meint eine geschlechtsneutrale Bezeichnung. Bei uns sind alle Menschen gleichermaßen willkommen.*



Ihr Profil:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches und / oder (wirtschafts)ingenieur-wissenschaftliches Studium oder gleichwertige Erfahrung / Praxis im Bereich „Technik“
- Erfahrung im Vertrieb von industriellen Produkten, idealerweise von Schichtstoffen und Halbzeugen
- Mehrjährige, nachweisbare Vertriebserfahrung für erklärungsbedürftige und technische Produkte, wünschenswert mit internationalem Background, B2B- und / oder Projektgeschäft mit Proven Track Record in Sales
- Mehrjährige, nachweisbare Erfahrung im Bereich Kundenmanagement bzw. Kundenbindungsmaßnahmen
- Kenntnisse in der Nutzung / Optimierung / Einführung von CRM-Systemen vorteilhaft
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

Ihre Benefits:

- Inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen, viel Gestaltungsspielraum und direktem Kontakt zur Geschäftsführung
- Abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgaben mit der Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen, etwas zu bewegen, eigenverantwortlich zu arbeiten und sich in einem motivierten und kollegialen Team zu verwirklichen
- Sicherer, unbefristeter Arbeitsplatz mit Entwicklungsmöglichkeiten
- Attraktives Vergütungspaket mit Zusatzleistungen, wie betrieblicher Altersvorsorge oder JobBike
- 30 Tage Urlaub und flexible Arbeitszeitmodelle
- Berufliche Weiterentwicklung, unterstützt durch Schulungen und Seminare, die auf Ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse angepasst sind

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bewerben Sie sich jetzt über bewerbung@dynosgroup.com. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, inkl. Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse.

Starten Sie jetzt und überzeugen Sie uns mit Ihrer Bewerbung. Gerne zeigen wir Ihnen, warum die DYNOS-Gruppe der richtige Arbeitgeber für Sie ist.



Ihr Ansprechpartner:



Bärbel Kaiser

DYNOS GmbH
Personalabteilung
Mülheimer Straße 26
53840 Troisdorf

bewerbung@dynosgroup.com
+49 (0) 1703081361
www.dynosgroup.com