



# Sales Manager - Electronic Materials

Großraum Köln / alternativ homeoffice

---

## Kurzbeschreibung

Als erfahrener Sales Manager im Umfeld des Bereiches „Leiterplatte“ sind Sie nicht nur mit der nachhaltigen Betreuung der Bestandskunden vertraut, sondern auch bestrebt, das Neukundengeschäft auszubauen. Je nach Ihrem Hintergrund können Kunden und Branchensegmente individuell auch nach Regionen neu definiert werden.

## Unternehmen

Unser Kunde ist ein inhabergeführter, werteverbundener und sehr erfolgreicher mittelständischer Zulieferbetrieb für Unternehmen der Leiterplattenindustrie.

## Hauptaufgaben

- Ausbau des Geschäftsvolumens mit Bestandskunden
- Branchenanalyse sowie Entwicklung und Umsetzung einer entsprechenden Vertriebsstrategie
- Akquisition von Neukunden im In- und evtl. europäischem Ausland
- Steigerung von Umsatz und Marktanteilen
- Internes Schnittstellenmanagement mit Innendienst und Produktion
- Reporting

## Anforderungen

- Sehr guter technischer Background
- Mehrjährige Vertriebsexpertise im Thema „Leiterplatte“
- Gute Kommunikationsfähigkeiten auf allen Ebenen
- Teamplayer
- Verhandlungssicheres Englisch
- Hohe Reisebereitschaft
- Im Falle von homeoffice: Entsprechende Erfahrung damit

*Für die bessere Lesbarkeit des Textes wird auf die Verwendung geschlechtsspezifischer Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für alle Geschlechter.*



### Der Kunde bietet

- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege

*Für die bessere Lesbarkeit des Textes wird auf die Verwendung geschlechtsspezifischer Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für alle Geschlechter.*