

LOUVRETTE design x packaging, mit Sitz in Kierspe (NRW), ist ein mittelständisches, stark wachsendes Unternehmen und gehört zur Quadpack Gruppe mit Hauptsitz in Barcelona. Seit mehr als 55 Jahren konzentriert sich LOUVRETTE auf die Entwicklung und Fertigung von hochwertigen Verpackungslösungen aus Kunststoff und ist in den letzten Jahren zu einem der führenden europäischen Anbieter von designorientierten Kunststoffverpackungen für Gesichts- und Körperpflegeprodukte geworden. Die Spritzgussfertigung bietet die neuesten technischen Standards und ist hoch automatisiert. Entwickelt und gefertigt werden die Produkte mit 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausschließlich in den beiden Werken in Kierspe. Ergänzt wird das Sortiment durch bei Quadpack Wood gefertigte Holzdeckel sowie eine Vielzahl ausgewählter Zukaufprodukte von Partnern aus der ganzen Welt.

Zur weiteren Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen

Sales Manager DACH+ (m/w/x)



IHRE AUFGABEN

Systematische Marktbearbeitung des Vertriebsgebietes DACH+ mit entsprechender Reisetätigkeit

Steigerung des profitablen Umsatzes durch kontinuierliche Neukundenakquise und optimale Betreuung unserer Bestandskunden

Umfassende Betreuung sowie (technische) Beratung und Unterstützung unserer Kunden bei der Entwicklung neuer Produkte/Projekte in enger Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst

Planung und Überwachung der Budgets der Ihnen zugeordneten Kunden und im Bedarfsfall Entwicklung von Korrekturmaßnahmen

Eigenständige Planung, Vorbereitung und Dokumentation der Kundenbesuche

Ggfs. Teilnahme an Messen und Veranstaltungen

„Trendscout“ für die Entwicklung neuer Produkte, die Mitbewerber und den Markt

IHR PROFIL

Kaufmännische Ausbildung bzw. abgeschlossenes Studium

Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in vergleichbarer Position in der Kosmetikbranche

Fundierte technisches Wissen über Verpackungen, deren Materialien, Herstellung und Dekoration

Hohe Reisebereitschaft (Kundenbesuche in DACH und ggfs. Benelux, Skandinavien)

Routinierter Umgang mit MS-Office- und CRM-Systemen

Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Hohe Kunden- und Serviceorientierung gepaart mit Kommunikationsstärke und Begeisterungsfähigkeit

Leidenschaft und Begeisterung für unsere Branche, Kunden und Produkte

Zielorientiert und abschlussstark

Teamorientierung mit selbstständiger und eigenverantwortlicher Arbeitsweise

UNSER ANGEBOT

Starkes Produktportfolio und große Leidenschaft für unsere Kunden

Abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe mit viel Freiraum für Ihre Ideen in einem dynamisch wachsenden, internationalen Unternehmen

Firmenwagen mit Privatnutzung

Weiterbildungs- und Schulungsangebote

Leistungsgerechte Vergütung und erfolgsorientiertes Prämiensystem

Wertschätzender und respektvoller Umgang

Durchführung von internen Gesundheitsmaßnahmen in Kooperation mit der AOK

Möglichkeit der Teilnahme am „eBike-Leasing“

Suchen Sie einen sicheren, interessanten Arbeitsplatz in einem Umfeld, das geprägt ist von gegenseitiger Wertschätzung? Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins per eMail in einem pdf-Dokument.

