



Wir suchen einen engagierten Mitarbeiter (m/w/d) für den Bereich:

KeyAccount Strategischer Vertrieb (m/w/d)

Wer wir sind:

Die progress packaging GmbH ist ein familiengeführtes, in der Verpackungsbranche etabliertes, europaweit tätiges, dynamisch wachsendes Unternehmen. Eingebunden in die IGEPA Gruppe produzieren, entwickeln, und vertreiben wir Verpackungen aus Wellpappe und Vollpappe und bieten unseren Kunden darüber hinaus das komplette Dienstleistungsspektrum rund um das Thema Verpackung.

Im Segment Postversandverpackungen mit Selbstklebeverschluss gehören wir zu den Marktführern in Europa.

Was Sie mitbringen sollten:

- Nach Abschluss ihrer Ausbildung/Studium haben Sie bereits einige Jahre erfolgreich im nationalen bzw. internationalen Vertrieb von technischen Produkten im B2B Umfeld gearbeitet.
- Idealerweise haben Sie bereits Erfahrung aus der Verpackungs- und/oder Druckindustrie oder sind als Quereinsteiger offen für Neues.

Was Sie erwartet:

- Gemeinsam mit Ihrem Innendienst-Team sind Sie verantwortlich für das Erreichen der ambitionierten Umsatz- und Margenziele.
- In Abstimmung mit der Vertriebsleitung erarbeiten Sie die zukünftigen Vertriebsstrategien und Positionierung als Ideengeber und setzen diese mit Ihrem Team kennzahlengesteuert um.
- Planung, Ausarbeitung, Organisation und Durchführung von Vertriebsaktionen an unsere bestehenden B2B Kunden und Partner mit Ihrem Innendienst-Team, Repräsentation des Unternehmens auf Messen.
- Sie betreuen unsere bestehenden Kunden- und Vertriebspartner in Deutschland und Europa persönlich, akquirieren neue Kunden- sowie Vertriebspartner und entwickeln diese mit langfristiger Perspektive.
- Regelmäßig analysieren Sie den Markt, geben Input für die Weiterentwicklung des Produktprogramms und agieren als Sparringspartner für den Vertriebsleiter.
- Eigenständige Koordination von Verpackungsentwicklungsprojekten mit unserer Entwicklungsabteilung.
- Erstellung von Angeboten an Kunden und deren Nachakquisition.
- Unterstützung des Vertriebsteams bei der Nachbearbeitung von Vertriebsaktionen.

Was Sie ausmacht:

- Sie verfügen über kommunikative Stärke und sind in der Lage analytisch und konzeptionell zu arbeiten. Organisatorisches Geschick, Koordinationsstärke, ein hohes Maß an Eigeninitiative sowie Flexibilität zeichnen Sie aus.
- Sie arbeiten stark vertriebs- und marketingorientiert, verfügen über ein hohes Maß an Kundenorientierung und überzeugen durch Ihr sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke prägen ihre Mentalität.
- Sie besitzen die Bereitschaft sich über das Maß hinaus zu engagieren.
- Reisebereitschaft, sehr gute Englischkenntnisse sowie der sichere Umgang mit den gängigen IT-Tools runden Ihr Profil ab.
- Sie sind ein Teamplayer und überzeugen durch Ihre Charakterstärke und sind so in der Lage durch Ihr freundliches- und positives Wesen Ihre Kolleginnen und Kollegen zu motivieren.

Was wir Ihnen bieten:

- Ein innovatives mittelständisches Unternehmen mit internationaler Ausrichtung und flachen Hierarchien.
- Eine sehr spannende, herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit, in einem Wachstumsmarkt mit viel Dynamik.
- Ein angenehmes, kollegiales und wertschätzendes Klima mit kurzen Entscheidungswegen.
- Viel Gestaltungsspielraum mit der Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und sich stetig weiterzuentwickeln.
- Diverse Sonderleistungen wie z.B. freie Getränke, klimatisierte Büroräume (im Neubau), Ladestationen für E-Mobility (im Neubau), sowie Duschen für (E-) Biker, Business-Bike-Leasing, Employee Assistance Programm, betriebliche Altersvorsorge.
- Background eines international agierenden Konzerns.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Gerne können Sie sich auch online bewerben. Sehr gerne beantwortet Frau Fink auch erste Fragen.

Ihre Bewerbungsunterlagen:

Vollständige aussagekräftige Bewerbungsunterlagen. Nebst dem Anschreiben sollten mind. folgende Anlagen beigefügt werden: Lebenslauf, Zeugnisse.

Bei E-Mail- oder Onlinebewerbungen übersenden Sie Ihre Bewerbungsmappe bitte in 1 Dokument.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an:

progress packaging GmbH
Junkersstr. 10
93055 Regensburg

Frau Sieglinde Fink
bewerbungen@progress-packaging.com
+49 (941) 784926-92