WIR SUCHEN

Business Development Manager (m/w/d)

Heiligenhaus · Vollzeit · Unbefristet

Kunststoff ist unsere Leidenschaft. Seit 1937. In Heiligenhaus fertigen wir technische Spritzgießteile und Metall-Kunststoff-Hybride, von der Idee über den eigenen Werkzeugbau bis zur Serie. Gemeinsam mit unserem Werk in Polen sind wir ein starkes Team mit kurzen Wegen.

Gewinnen Sie mit uns neue Kunden und Märkte.

Ihre Aufgaben

- Neue Kunden, Märkte und Geschäftsfelder identifizieren und erschließen
- Akquise von der Erstansprache über das Angebot bis zum Abschluss
- Bestehende Kundenbeziehungen national und international ausbauen
- Eng mit Projektmanagement, Konstruktion, Werkzeugbau und Produktion zusammenarbeiten, auch mit unserem Werk in Polen
- Markt- und Wettbewerbsanalysen erstellen und daraus Vertriebsstrategien ableiten

Ihr Profil

- Technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mindestens drei Jahre B2B-Vertrieb, idealerweise in der Kunststoffverarbeitung
- Technisches Verständnis für Spritzguss und Hybridbauteile
- Verbindliche Kommunikation und sicheres Auftreten auf Entscheiderebene
- Sehr gutes Deutsch, gutes Englisch
- Reisebereitschaft im In- und Ausland

Was wir bieten

Gestaltungsspielraum
Eine Schlüsselrolle mit viel Freiraum

Kurze Wege
Direkter Draht zur Geschäftsführung

Gute Einarbeitung
In Produkte, Prozesse und Kunden

Attraktives Gehalt
Leistungsorientiert und fair

Sicherheit
Unbefristet, moderner Arbeitsplatz

EGYM Wellpass
Firmenfitness für Sport und Wellness

Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail.

Ihre Ansprechpartnerin
Daniela Wagner
Leitung Finanzen und Personal
02056 264-13
daniela.wagner@luettgens.de