



WERDE TEIL EINES DER INNOVATIVSTEN UND WACHSTUMSSTÄRKSTEN UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND UND SETZE DEINE EIGENEN IDEEN DIREKT UM! UNSER TEAM VON MEHR ALS 200 MITARBEITER*INNEN FREUT SICH AUF DICH!

Im Herzen des Rhein-Main-Gebiets in Dieburg entwickeln und konstruieren wir seit 25 Jahren Kunststoffbauteile und ganze Baugruppen vom Prototypen bis zur Serienfertigung. Dabei zählen insbesondere Premiummarken der Automobilindustrie zu unseren größten Kunden.

Für unseren Bereich Non-Automotive suchen wir ab sofort in Vollzeit einen

KEY ACCOUNT MANAGER VERTRIEBSAUSSENDIENST^{m/w/d}

DEINE AUFGABEN

- Identifizierung und Erschließung von Vertriebsmöglichkeiten bei Neukunden
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Entscheidungsträgern bei Kunden und Partnern
- Erstellung von Angeboten und Lösungen für Kunden
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erreichung der Verkaufsziele
- Zusammenarbeit mit internen Bereichen wie Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung
- Beobachtung des Marktes und des Wettbewerbs zur Ableitung der geeigneten Vertriebsstrategie

DEIN PROFIL

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung/Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung und Netzwerk in mind. einem der Bereiche: technische Konsumgüter, Medizintechnik und/oder Automation
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Souveränes, freundliches und kommunikationsstarkes Auftreten
- Hohes Maß an Flexibilität, Teambereitschaft und Engagement
- Sicherer Umgang mit MS-Office

WIR BIETEN

- Work-Life-Balance: 30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten
- Unbefristeter Vertrag mit fairer und leistungsgerechter Bezahlung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Flache Hierarchien
- Aktive Weiterbildung und Entwicklungsmöglichkeiten

Wir freuen uns auf deine Bewerbung: recruiting@sauerproduct.com

DEINE ANSPRECHPARTNERIN

Monika Osterloh | HR Business Partner | +49 6071 2070-194



sauer product GmbH
 Frankfurter Straße 73
 64807 Dieburg
 Telefon 06071 / 2070-100
 info@sauerproduct.com
 www.sauerproduct.com