Wir sind eigenständiger Unternehmensteil, der mehrheitlich einer weltweit tätigen, mittelständischen Unternehmensgruppe im Familienbesitz mit über 4.000 Mitarbeitern und ca. 1.080 Mio. € Umsatz angehört. Wir beschäftigen über 400 Mitarbeiter, davon ca. 210 am Hauptsitz des Unternehmens in **Pirmasens**/Westpfalz. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben erfolgreich Klebstoffe und Compounds sowie Oberflächenveredelungssysteme mit hohem Qualitätsanspruch. Mit unseren Produktsparten Verlegewerkstoffe, Industrieklebstoffe und Sealing Compounds erwirtschaften wir einen Gruppenumsatz von über 150 Mio. €. Unsere Marktnischen bieten uns im In- und Ausland exzellente Wachstumschancen. Der Kunde steht dabei stets im Mittelpunkt unseres Interesses. Mit technisch überlegenen, anwenderfreundlichen, innovativen Produktsystemen und immer weiter verbessertem kundenorientierten Service wollen wir uns die Zukunftsmärkte sichern und mit hochmotivierten Mitarbeitern weiter wachsen. Wir wollen die internationalen Märkte zukünftig noch intensiver bearbeiten und messen ihnen höchste Bedeutung bei. Deshalb suchen wir für den Geschäftsbereich Industrieklebstoffe einen kunden- und serviceorientierten

Area Sales Manager and Technical Support (m/w/d)
Industrieklebstoffe

Ihre Aufgaben

- Sie pflegen den bestehenden Kundenstamm, erschließen neue Absatzpotentiale und Märkte sowie neue Kundenkontakte im In- und Ausland.
- Sie sind kompetenter Ansprechpartner unserer Industriekunden aus der Bauzulieferer- und der Polster-, Möbel- und Matratzenindustrie, die Sie sowohl in kommerzieller Hinsicht als auch in technischen Belangen unterstützen.
- Sie kennen unsere Produkte und deren Applikation ebenso gut wie die Verarbeitungsprozesse bei unseren Kunden vor Ort. Dort machen Sie ständig Vorschläge zur Verbesserung und Optimierung der Produktionsabläufe.
- Sie unterstützen mit Ihrem Knowhow unsere Vertriebspartner und Key Accounts im nationalen und internationalen Umfeld, das sind u.a. große Händler, Importeure oder auch Schwestergesellschaften weltweit, demonstrieren Produktvorteile und geben Argumentationshilfen. Ebenso schulen und trainieren Sie die Mitarbeiter unserer Kunden.
- Sie kennen Kundenbedürfnisse und Markttrends und geben entscheidende Impulse zu Produkt- und Sortimentsverbesserungen, innovativen Applikationslösungen und Produktverpackungen in die Organisation zurück. Dabei werden Sie von unseren erfahrenen Mitarbeitern in der Anwendungstechnik, Entwicklung und im Produktmanagement in Pirmasens unterstützt.
- Sie nehmen an Fachtagungen, Messen und Kundenveranstaltungen teil und übernehmen dabei gern einen aktiven Part.
- Marktentwicklungen beobachten Sie aufmerksam und ermitteln die technischen Anforderungen und Regularien, welche landesspezifisch zu beachten sind.
- Sie sind bis zur Hälfte Ihrer Arbeitszeit auf Reisen unterwegs. Dabei planen Sie selbst die Kurz- und Langstrecken und treffen intensive Reisevorbereitungen vor Ort, d.h. Sie arbeiten regelmäßig auch am Firmenstandort in Südwestdeutschland.

Ihr Profil

- Nach einer technisch ausgerichteten Ausbildung sollten Sie bereits Erfahrung in der Anwendungsberatung und/oder dem Vertrieb von Industrieklebstoffen oder ähnlichen Produkten gesammelt haben. Einschlägige Branchenkenntnisse sind von großem Vorteil.
- Ein Einstieg aus der Zuliefer- oder weiterverarbeitenden Industrie, insbesondere aus der schaumstoffverarbeitenden Industrie wäre willkommen.
- Sie haben Fingerspitzengefühl für Markt und Management, Spaß am Kundenkontakt und Verkauf und finden einen guten Zugang zu den Entscheidern im operativen Bereich. Ihre persönlichen Stärken sind Bodenständigkeit, Selbstvertrauen und Eigeninitiative.
- Spaß am vertriebsorientierten Umgang mit Menschen und umfangreiche weltweite Reisebereitschaft sind unbedingt erforderlich.
- Dabei sind Sie offen, überzeugend, kommunikations- und kontaktstark und belastbar. Ihre Ansprechpartner kommen auch aus anderen Kulturen. Deren unterschiedliche Mentalitäten und Selbstverständnis erfordern zum besseren Verständnis eigene Flexibilität und die Bereitschaft, erfolgreich im Team arbeiten zu wollen und zu können.
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir voraus.
- Ein Wohnort in räumlicher Nähe zum Firmenstandort wäre wünschenswert.

Ihre Chance

- Intensive Einarbeitung und Schulung.
- Eine große Chance zur Profilierung und persönlichen Entfaltung mit hervorragenden Perspektiven.
- Dazu ein hohes Maß an eigener Kompetenz in einem Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen, hochmotivierten Mitarbeitern und einer nachhaltigen Vertrauenskultur.
- Die Wakol GmbH hat ihren Standort in landschaftlich reizvoller Lage im Naturpark Pfälzerwald, in unmittelbarer Nähe zu Frankreich.

Interessiert? Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit tabellarischem Lebenslauf, Zeugnissen sowie Angaben zum Einkommen und Ihrer Verfügbarkeit an die von uns beauftragte Personalberatung.

Wir freuen uns auf Sie!

MPS Personalberatung • Wolfskeule 5 • 67435 Neustadt
Telefon 06321 - 66013 • www.mps-nw.de
mps.personalberatung@t-online.de

wakol®
Anspruch verbindet