

Unser Auftraggeber ist ein international aufgestelltes Industrieunternehmen mit Fokus auf hochwertige Rohstofflösungen.

**Sie kommen aus einem technischen Umfeld und bringen Erfahrung im Produktmanagement oder technischen Vertrieb mit, idealerweise mit Bezug zum Straßenbau?**

Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir ab sofort eine/n

**Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) – Straßenbau**

**Ihre Aufgaben**

- Betreuung und Weiterentwicklung eines definierten Verkaufsgebiets im nationalen und internationalen Umfeld
- Pflege, Ausbau und Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen
- Aktive Neukundengewinnung sowie Akquise neuer Projekte und Anwendungsfelder
- Entwicklung kundenspezifischer Konzepte und lösungsorientierter Vertriebsansätze
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen, insbesondere im Rahmen der Produkt- und Anwendungsentwicklung
- Verantwortung für Umsatz- und Absatzentwicklung im zugeordneten Vertriebsgebiet
- Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen sowie Identifikation von Marktpotenzialen
- Mitwirkung bei der Konzeption und Umsetzung neuer Produktideen und Vermarktungsstrategien
- Regelmäßiges Reporting der Vertriebsaktivitäten und Ergebnisse an die Geschäftsleitung

**Ihr Profil**

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung mit Zusatzqualifikation oder Erfahrung im Produktmanagement oder technischen Vertrieb.
- Berufserfahrung im Bereich Produktmanagement oder Vertrieb, idealerweise Fachkenntnisse im Straßenbau
- Ausgeprägte Kommunikations- und Kontaktstärke sowie ein sicheres, professionelles Auftreten
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Engagement und Umsetzungsstärke
- Strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise mit ausgeprägter Hands-on-Mentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute Anwenderkenntnisse von MS-Office
- Regelmäßige nationale und internationale Reisetätigkeit (ca. 35–40 %)

**Das Angebot**

- Langfristig angelegte Position mit internationalem Bezug und Entwicklungsperspektive
- 30 Tage Urlaub sowie zusätzliche Sonderleistungen
- Betriebliche Altersvorsorge
- Bonussystem für eingereichte Verbesserungsvorschläge
- Business-Bike-Leasing
- Regelmäßige Firmenveranstaltungen
- Attraktive Rahmenbedingungen in einem international tätigen mittelständischen Unternehmen

**Ihre Bewerbung**

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung bevorzugt per E-Mail.

**Ansprechpartnerin:** Frau Daniela Scholz

**E-Mail:** d.scholz@pesc-consulting.de

**Telefon:** 0711 49050277

PESC Consulting  
Königstraße 27  
70173 Stuttgart