

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

**Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir eine engagierte Vertriebspersönlichkeit mit technischem Verständnis und Erfahrung im technischen Vertrieb, Produktmanagement oder Business Development im Umfeld erklärungsbedürftiger Produkte.**

Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir ab sofort eine/n

### **Technical Sales Manager (m/w/d) – Industrielle Rohstofflösungen**

#### **Ihre Aufgaben**

- Betreuung und Weiterentwicklung eines definierten Vertriebsgebiets 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**

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches, naturwissenschaftliches oder betriebswirtschaftliches Studium bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Produktmanagement oder Business Development im Umfeld erklärungsbedürftiger Produkte
- 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