
Wir sind ein eigenständiges und unabhängiges Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in der Schweiz und Deutschland. Wir unterstützen die Papier- und Prozessindustrie in Zentral- und Westeuropa mit chemischen, biologischen und physikalischen Produkten. Unsere Kunden schätzen unsere innovativen Problemlösungen, zukunftsweisenden, eigenen Formulierungen und die dazugehörige, intensive Anwendungsberatung und Service - immer fokussiert auf Produktivitätssteigerung.

Wir suchen per Frühjahr 2024 oder nach Vereinbarung für unser Verkaufsteam:

Gebietsleiter (Verkauf/Anwendung) Deutschland West (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Marktentwicklung und Ausbau der Netzwerke in DE-West
- Betreuung, Verantwortung und Weiterentwicklung von Kunden
- Vertrieb von Prozesschemikalien und Additiven für die Herstellung hochwertiger Tissue-, Papier-, Karton- und Faserstoffqualitäten
- Strategische Mitgestaltung und Umsetzung von Vertriebszielen
- Gesamtverantwortung für den Prozess der Kundenberatung, der Konzept- und Angebotserstellung bis hin zur erfolgreichen Projektumsetzung
- Effektive und effiziente Pflege bestehender Kundenbeziehungen mit den Fachabteilungen Einkauf, Technologie, Produktion, Technik und Logistik sowie deren Ausbau – interne und externe Interessen sind hierbei immer zu wahren
- Identifikation und Akquisition potenzieller Neukunden in enger Abstimmung mit dem Business Director und dem Key Account Manager
- Vorbereitung und Führung von strategischen Verkaufsgesprächen sowie technologischer Beratung

Ihre Vorteile

- Eigenständiges Arbeiten mit kurzen Entscheidungswegen
- Sehr viel Handlungsspielraum
- Effizientes Arbeiten, da man in der Region stationiert ist
- Aktives Mitgestalten der Zukunft

Ihr Profil

- Studium in den Fachbereichen Papiertechnologie, Verfahrenstechnik, Chemie, Maschinenbau oder vergleichbares
- Erfahrung im Vertrieb von service- und beratungsintensiven Spezialchemikalien für die Papierindustrie
- Professionelle Vertriebsmethodenkompetenz
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick
- Gutes technisches und technologisches Verständnis
- Bereitschaft zu mehrtägigen Reisen in der Vertriebsregion
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch.

Wenn Sie sich in dieser Position sehen und ein Teil unseres Erfolgs werden möchten, dann bewerben Sie sich bitte noch heute:

Servophil AG | Claudia Ertl | Bösch 73 | CH-6331 Hünenberg | <mailto:claudia.ertl@servophil.ch>