

Ab sofort suchen wir für die Yinda Deutschland GmbH am Standort Bobingen in Vollzeit einen:

Sales Manager (m/w/d) – HQM

Ihr Tätigkeitsfeld:

- Betreuung und strategische Weiterentwicklung von Kunden als primärer Ansprechpartner für kaufmännische und anwendungsbezogene technische Fragen
- Verantwortung für Auftragseingang, Umsatz und Profitabilität der zugeordneten Kunden und Anwendungen
- Führung von Verkaufsverhandlungen vom Angebot bis zum Vertragsabschluss inklusive Preisstrategie und Vertragsmanagement
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufs- und Account-Strategien zur Erreichung der Budget-, Umsatz- und Ergebnisziele
- Kundenakquise und Kundenentwicklung: Identifikation neuer Potenziale sowie Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Marktbeobachtung: Analyse von Markttrends, Wettbewerbsaktivitäten, Kundenbedürfnissen und neuen Anwendungsmöglichkeiten
- Erstellung regelmäßiger Forecasts sowie Analyse von Abweichungen bei Absatz, Umsatz und Ergebnis
- Eine enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Product Management, R&D, Produktion und Quality zur Bewertung von Kundenanforderungen, Entwicklungsprojekten und technischen Lösungen
- Identifikation von Entwicklungspotenzialen, Produktmodifikationen und neuen Anwendungen im Bereich technischer Filamente

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung bzw. abgeschlossenes Studium, idealerweise im Bereich Textiltechnik, Kunststofftechnik, Polymerchemie, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation mit einschlägiger Berufserfahrung
 - Mehrjährige Erfahrung im technischen B2B-Vertrieb, idealerweise in technischen Textilien, Monofilamenten, Chemiefasern oder industriellen Anwendungen wünschenswert
 - Ein ausgeprägtes technisches Verständnis sowie die Fähigkeit, komplexe Produkteigenschaften in kundenspezifische Mehrwerte zu übersetzen
 - Erfahrung in Verkaufsverhandlungen, Angebotssteuerung, Kundenentwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien
 - Betriebswirtschaftliches Verständnis sowie sicherer Umgang mit Umsatz-, Margen- und Profitabilitätsanalysen
 - Eine ausgeprägte Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten im interkulturellen Umfeld
- 

- Hohe Motivation, Flexibilität, Eigeninitiative und strukturierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit MS Office; SAP- und CRM-Kenntnisse von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutsch - und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot:

- Eine herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem innovativen und international agierenden Unternehmen
- Gestaltungsspielraum und Selbstverantwortung in einem engagierten Team
- Unfallversicherung und Zuschüsse für betriebliche Altersvorsorge
- Exklusive Mitarbeiterrabatte

Neugierig?

Dann reichen Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung per Mail ein.

Kontakt: Anastasia Fomenko
HR-Recruitment Management / Marketing
Mail: anastasia.fomenko@perlon.com
Phone: +49 7393/ 53-175