

## Sales Manager Stahlindustrie (m/w/d)

415 / 174 / 24

Mit über 50 000 Mitarbeitern erzielt der weltweit agierende Technologiekonzern einen profitablen Umsatz von über 13 Mrd. Euro. An einem wichtigen Standort in Hessen werden mit rund 1250 MA hochwertige Edelstähle und Halbzeuge hergestellt, für unterschiedliche Einsatzgebiete wie z.B. Automotive, Energietechnik, Maschinenbau. Innovation, kundenspezifische Flexibilität und Qualität zeichnen diesen Standort aus. Mit den Produktgruppen Werkzeugstahl, Edelbaustahl, Schmiedestücke, Warm-/Kaltband und gewalztes Halbzeug wird ein Umsatz von über 400 Mio. Euro erwirtschaftet.

### Stellenbeschreibung:

In einem innovativen, dynamischen Umfeld des Wandels betreuen Sie ganzheitlich eine bestimmte Anzahl wichtiger Großkunden weltweit. Sie sind dabei direkter Ansprechpartner und Pate des Kunden in allen kaufmännischen und technischen Angelegenheiten. Daneben verantworten Sie den Ausbau des Neukundengeschäfts und neue Märkte, zur langfristigen Steigerung des profitablen Umsatzes. Sie sind maßgeblicher Motor bei der Ausarbeitung und Umsetzung der strategischen Entwicklung des Produktbereichs Walzband / Bandprodukte.

### Qualifikation:

Sie haben eine technische oder kaufmännische Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und sich berufliche weiterqualifiziert bzw. Sie haben einen akademischen technischen oder betriebswirtschaftlichen Abschluss.

Sie haben bereits mehrere Jahre berufliche Erfahrung im Vertrieb, im Key-Account- oder Produktmanagement, idealerweise im Umfeld der Stahl-/Schwerindustrie. Sie suchen nach dem beruflichen „next level“, um mit Ihrer vertrieblichen und technischen Kompetenz und Marktkenntnis neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen. Sie haben neben guten, kommunikativen Fähigkeiten auch beste soziale Kompetenz. Sie haben Freude am direkten Kundenkontakt in Verbindung mit Geschäftsreisen. Dazu beherrschen Sie die deutsche und englische Sprache in Wort und Schrift.

### Geboten wird:

- eine unbefristete Direkteinstellung mit einer attraktiven, außertariflichen Vergütung
- freie Hand in der Strukturierung Ihres Alltags (verschiedene Arbeitszeitmodelle + Homeoffice)
- gute Vereinbarkeit von Familie, Beruf und Privatleben
- eine Wertekultur mit einem ausgesprochen freundschaftlichem Arbeitsklima
- Vermögenswirksame Leistungen
- Gesundheitsmanagement / Werksärztlicher Dienst vor Ort
- Kantine im Werk

### Kontakt

Bitte wenden Sie sich direkt an den zuständigen Berater, Herrn Martin Nold (nold@swissconsult.org). Vielen Dank  
Wir freuen uns auf Sie!