

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Freienbach (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Account Manager technische Kunststoffe Schweiz (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Vertrieb von technischen Kunststoffen im zugewiesenen Vertriebsgebiet
- Enge Zusammenarbeit mit namhaften Lieferanten der Kunststoffbranche
- Übernahme der Verantwortung für Leads über den gesamten Verkaufszyklus hinweg und systematische Umsetzung der Verkaufsprozessaktivitäten
- Aufbau einer ausgewogenen Pipeline aus taktischen Chancen und strategischen Engagements
- Durchführung von Marktforschung und Analyse kurz- und langfristiger Trends zur Erstellung von Marketing- und Vertriebsplänen
- Analyse des Produktlebenszyklus sowie von Markttrends zur Sicherung und zum Ausbau der Wettbewerbsposition
- Aufbau und Pflege enger, persönlicher und partnerschaftlicher Kundenbeziehungen sowie eines starken Netzwerks im Verkaufsgebiet
- Verfolgen und Begleiten der neuesten Trends in der Kunststoffindustrie

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen, Chemie oder vergleichbar
- Tiefgehende Produktkenntnisse rund um technische Kunststoffe
- Leidenschaft für Vertrieb und den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und anhand der breiten Produktpalette passende Lösungen zu entwickeln
- Erfahrung im B2B-Vertrieb
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebiets
- Interesse an neuen Trends im Markt
- Selbstständige Arbeitsweise im eigenen Vertriebsgebiet sowie Teamplayer-Qualitäten im Austausch mit Kolleginnen und Kollegen
- Gute Deutsch- und solide Englischkenntnisse, Kenntnisse in Italienisch und Französisch wünschenswert

Was diese Stelle ausmacht:

- Kollegiales, konstruktives Umfeld mit flachen Hierarchien in einem Familienunternehmen
- Erfahrener Vertriebsinnendienst, der jederzeit zur Seite steht
- Eigenverantwortliches Arbeiten im eigenen Vertriebsgebiet
- Attraktive Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten innerhalb der Ravago Gruppe

- Unternehmenskultur mit grossem Wert auf Miteinander
- Vielfältige Angebote zur Gesundheitsförderung
- Umfangreiches Corporate Benefits Programm mit attraktiven Rabattaktionen sowie 24/7 Employee Assistance Program
- Flexible Arbeitszeiten zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie Homeoffice
- Eigener Firmenwagen und technische Ausstattung für mobiles Arbeiten