

Die DÜBÖR-Gruppe ist ein wachstumsorientiertes mittelständisch geprägtes Familienunternehmen mit Sitz in Ostwestfalen. Die rund 110 Mitarbeiter weltweit haben sich seit den 50er Jahren einen Namen als verlässlicher Zulieferer der Lebensmittelindustrie erarbeitet. Unsere Kernkompetenz liegt in der Produktion und dem Vertrieb von pflanzlichen Trennmitteln für die Lebensmittelherstellung. Der unternehmenseigene Bereich zur Entwicklung und Herstellung von Sondermaschinen für die industrielle Aufbringung der Trennmittel komplettiert ein im Markt einzigartiges Gesamtpaket für die Kunden. Mit dem weltweiten Vertriebsnetz (Europa, Amerika, Asien) erreichen wir Kunden in über 60 Ländern. Seit Jahren entwickelt Dübör das Thema Nachhaltigkeit auf allen relevanten Gebieten Schritt für Schritt weiter: Die Bio-Produktlinien werden kontinuierlich ausgebaut, die Rücknahme und Aufbereitung von Mehrweggebinden ist Selbstverständlichkeit geworden. In dieser Form aufgestellt hat sich Dübör vorgenommen, die marktführende Position konsequent und nachhaltig weiter auszubauen.

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir schnellstmöglich:

Sales Manager (m/w/d)

in der Lebensmittelindustrie

unbefristet, in Vollzeit am Stammsitz Bad Salzuflen

DAS SIND IHRE AUFGABEN:

- Absicherung des Geschäftes mit nationalen und internationalen TOP-Kunden
- Ausbau des Marktanteils und Neukundengewinnung
- Ertragsorientierte Vertrags- sowie Preisverhandlungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung / Analyse
- Umsetzung des unternehmensspezifischen Vertriebskonzepts
- Umsetzung von Vorgaben und Zielen in Absprache mit der Geschäftsführung
- Überwachung und Optimierung der Wege zur Zielerreichung
- Direkte Berichterstattung an die Geschäftsführung
- Initiierung und Teilnahme an unternehmensinternen Projekten

DAS IST IHR PROFIL:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, speziell Erfahrungen im Key-Account
- Verhandlungsgeschick und kommunikative Fähigkeiten
- Analytische Fähigkeiten und rasche Auffassungsgabe
- Selbstständige, lösungsorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Unternehmerisches ziel- und ergebnisorientiertes Denken und Handeln
- Exzellente Beherrschung von Gesprächs- und Verkaufstechniken
- Vertriebs- und Führungserfahrung
- Reisebereitschaft und interkulturelle Kompetenz
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

SOZIALKOMPETENZ:

- Aufgeschlossenheit gegenüber Menschen und Kulturen
- Konflikt- und Kompromissfähigkeit
- Anpassungsfähigkeit und Flexibilität
- Durchsetzungsstärke und Empathie

WAS SIE DAVON HABEN, WENN SIE INS DÜBÖR TEAM KOMMEN:

- Alle Vorteile eines konzernunabhängigen Familienunternehmens
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis in einer krisensicheren Branche
- Attraktives Gehalt mit erfolgsabhängigen Komponenten
- Privat nutzbares Firmenfahrzeug
- Betriebliche Altersvorsorge
- Vermögenswirksame Leistungen

Sie passen zu uns? Dann senden Sie uns gerne per Mail Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen (bewerbung@dubor.de).
Dübör Groneweg GmbH & Co. KG, Grüner Sand 72, 32107 Bad Salzuffen

Jetzt bewerben!