



Sales & Business Development Manager – Kabelindustrie (m/w/d)

Standort: 47574 Goch

Arbeitgeber: Amethyst 3PL GmbH

Beschäftigungsart: Vollzeit (40 Wochenstunden), unbefristet

Über die Stelle

Die Amethyst 3PL GmbH ist ein neu gegründetes Unternehmen, welches Dienstleistungen für Lantor erbringt, einen seit Jahrzehnten etablierten Hersteller und Anbieter von hochwertigen **Nonwovens (Vliesstoffen)**, die weltweit in unterschiedlichen technischen Anwendungen zum Einsatz kommen. Kernbranchen sind die Kabel-, Composite-, und Bauindustrie.

Für unseren Standort in **Goch am Niederrhein** suchen wir einen erfahrenen Vertriebs- und Geschäftsentwicklungsmanager, der das Wachstum in unserem **Kabelsegment** vorantreibt. Der Schwerpunkt dieser Position liegt auf der Neukundenakquise, der Geschäftsentwicklung, der Betreuung von Großkunden sowie der technischen Vertriebsunterstützung für hochleistungsfähige Vliesstofflösungen, die in Anwendungen für Energie-, Hochspannungs-, Offshore-, Unterwasser- und Spezialkabel zum Einsatz kommen.

Deine Aufgaben

- Erschließung von Geschäftsmöglichkeiten und Gewinnung neuer Kunden auf internationalen Kabelmärkten
 - Pflege und Ausbau der Beziehungen zu Großkunden und strategischen Kunden
 - Durchführung von kaufmännischen und technischen Verkaufsgesprächen, Verhandlungen und Präsentationen
 - Umsetzung von Vertriebs- und Geschäftsentwicklungsplänen im Einklang mit den Unternehmenszielen
 - Beratung von Kunden zu geeigneten bestehenden Materiallösungen und Produktspezifikationen
 - Beobachtung von Markttrends, Kundenbedürfnissen und Wettbewerbsentwicklungen
 - Unterstützung von Händlern und Vertriebspartnern bei Marktentwicklungsaktivitäten
 - Koordination von Kundenaufträgen und Lieferprozessen mit dem Kundenservice
 - Verantwortung für die Organisation und Überwachung des Umzugs von Produktionsmaschinen
-

Dein Profil

- Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen oder eine vergleichbare kaufmännische / technische Qualifikation
 - Mehrjährige Erfahrung in technischem Vertrieb, Geschäftsentwicklung oder Key-Account-Management
 - Erfahrung in den Bereichen Kabel, Vliesstoffe, Verbundwerkstoffe oder verwandten Industriemärkten von Vorteil
 - Ausgeprägtes kaufmännisches Verständnis und kundenorientierte Denkweise
 - Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
 - Verhandlungssichere Englischkenntnisse, fließende Deutschkenntnisse; Kenntnisse weiterer europäischer Sprachen sind von Vorteil
-

Wir bieten

Ein internationales, wachstumsorientiertes Umfeld, direkte Verantwortung gegenüber den Kunden, hohe Sichtbarkeit innerhalb des international agierenden Unternehmens und die Möglichkeit, zum Ausbau eines spezialisierten industriellen Geschäftsbereichs beizutragen.

👉 Wir freuen uns auf deine Bewerbung unter Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an **recruitment@amethyst3pl.de**

Noch Fragen zur Stelle oder zum Bewerbungsprozess?

Hr. Pothorn aus unserem Projektteam hilft dir gerne weiter unter Tel. +49 151 72417175.