KEY ACCOUNT MANAGER
VERTRIEBSMANAGER (M/W/D)

Betonwaren & Betonzusatzmittel | MTC

Deutschlandweit | Vollzeit | unbefristet

Seit mehr als 40 Jahren entwickeln wir innovative Lösungen für Estrich und Beton. Dabei verbinden wir technisches Know-how mit nachhaltigem Denken. Unser Anspruch: leistungsfähige Systeme schaffen, Ressourcen effizient nutzen und die Bauchemie von morgen aktiv mitgestalten. Als Teil der internationalen ARDEX Gruppe verbinden wir die Stärke einer erfolgreichen Unternehmensgruppe mit kurzen Entscheidungswegen, Innovationsfreude und der Dynamik eines mittelständischen Unternehmens.
Für den weiteren Ausbau unseres Geschäftsbereichs **Betonwaren & Betonfertigteile** suchen wir einen vertriebsstarken Praktiker mit technischem Verständnis und Gespür für Marktpotenziale.

Sie kennen Beton nicht nur aus der Theorie und Vertrieb bedeutet für Sie mehr als Angebote schreiben? Dann sollten wir uns kennenlernen.

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen und entwickeln bestehende Kunden aus der Betonwarenindustrie.
- Sie gewinnen aktiv neue Kunden und bauen unser Netzwerk weiter aus.
- Sie beobachten Markt und Wettbewerb und leiten daraus neue Vertriebschancen ab.
- Sie erkennen neue Markt- und Anwendungspotenziale für unsere Betonzusatzmittel und Systemlösungen.
- Sie vertreten KNOPP auf Fachmessen, Veranstaltungen und Branchenevents.
- Sie begleiten Produkttests, Bemusterungen und Produkteinführungen.
- Sie führen Preis- und Vertragsverhandlungen eigenständig.

Ihr Profil

- Sie verfügen über eine technische oder kaufmännisch-technische Ausbildung bzw. ein Studium, idealerweise in Baustofftechnik, Bauingenieurwesen, Chemie oder Verfahrenstechnik.
- Sie bringen idealerweise Erfahrung aus der Beton-, Baustoff- oder Bauchemiebranche mit.
- Sie kennen sich idealerweise mit Betontechnologie und Betonzusatzmitteln aus.
- Sie haben Freude daran, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Geschäftsbeziehungen auszubauen.
- Sie arbeiten selbstständig, strukturiert und vertriebsorientiert.
- Sie sind bereit, regelmäßig Kunden vor Ort zu besuchen und Dienstreisen zu übernehmen.

Wichtig: Auch wenn Sie nicht jeden Punkt zu 100 % erfüllen, aber aus der Beton-, Baustoff- oder Bauchemiebranche kommen und Lust auf eine vertriebliche Herausforderung haben, möchten wir Sie kennenlernen.

Das erwartet Sie bei KNOPP

- Verantwortungsvolle Vertriebsposition mit viel Gestaltungsspielraum
- Gestaltungsspielraum statt starrer Strukturen.
- Kurze Wege und direkter Austausch mit dem Management.
- Intensive Einarbeitung und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten.
- Attraktive und leistungsorientierte Vergütung.
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.
- JobRad und moderne Arbeitsmittel.
- Sicherer, unbefristeter Arbeitsplatz mit Vertrauensarbeitszeit

Lust, mit uns etwas zu bewegen?

Senden Sie Ihre Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin an:

personalabteilung@knopp-chemie.com

KNOPP GmbH
Adolf-Oesterheld-Straße 1
97337 Dettelbach
Tel. +49 9324 9199-0