https://extempo.de/httpsextempodeaktuelle-top-jobs/technischer-vertriebsleiter-kunststoffspritzguss-1899/

Technischer Vertriebsleiter Kunststoffspritzguss (alle Menschen)



Extempo

Vollzeit

25.09.26

78052, Villingen-Schwenningen, Schwarzwald-Baar-Kreis, Baden-Württemberg

Kontakt
Extempo
Herr Hans-Jörg Eberhardt
Schulstr. 7
72359 Dotternhausen
Mobil: +49 177 2713889
jobs@extempo.de

Du willst Vertrieb nicht nur steuern, sondern aktiv gestalten und echten Einfluss haben?

Kostenlose Direktvermittlung in eine unbefristete Festanstellung!

Das Unternehmen für das wir dich suchen, ist ein führender Anbieter von hochwertigen Kunststoffteilen aus verschiedenen Materialien im Schwarzwald-Baar-Kreis.

Kurz und knapp – darum lohnt sich diese Position für dich:

- Vertrieb strategisch gestalten und weiterentwickeln
- Technik, Kunden und Geschäftsentwicklung verbinden
- Direkter Einfluss durch enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Fachbereichen

Deine Aufgaben

- Führung des Vertriebsteams mit Verantwortung für die gemeinsamen Ergebnisse
- Strategische Weiterentwicklung des Vertriebs und Ausbau bestehender Geschäftspotenziale
- Gewinnung neuer Kunden für technisch anspruchsvolle Lösungen im Kunststoffspritzguss
- Ausbau bestehender Key Accounts und langfristige Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen
- Positionierung des Unternehmens als technischer Entwicklungs- und Lösungspartner
- Verantwortung für Angebote, Kalkulationen und Vertragsabschlüsse
- Begleitung neuer Kundenprojekte gemeinsam mit Technik und Projektmanagement
- Steuerung von Vertriebschancen, Forecasts und Prioritäten anhand relevanter Kennzahlen
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb und relevanten Branchentrends

Das bringst du mit

- Fundierte Praxiserfahrung im Kunststoffspritzguss und Werkzeugbau
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise mit Führungsverantwortung

- Sehr gutes technisches Verständnis und ausgeprägtes unternehmerisches Denken
- Sicherheit in Kalkulation, Preisgestaltung und Vertragsverhandlungen
- Erfahrung in Branchen mit hohen Qualitätsanforderungen
- Kenntnisse relevanter Qualitätsstandards wie IATF 16949
  Die Fähigkeit, technische und vertriebliche Themen bereichsübergreifend voranzutreiben
- Sichere Kommunikation auf Deutsch und Englisch
- Erfahrung darin, Vertriebsstrukturen weiterzuentwickeln und Geschäft auszubauen

Dir wird geboten

- Ein Team mit Veränderungswillen
- 30 Tage Urlaub für deine Erholung
- Flexible Arbeitszeiten für eine gute Work-Life-Balance
- Ein sicherer Arbeitsplatz mit Zukunft
- Moderne Maschinen für ein angenehmes Arbeiten
- Durchdachte Einarbeitung für einen einfachen Start
- Entwicklungsmöglichkeiten, z. B. in Richtung Duroplaste
- Weiterbildungen für deine berufliche Zukunft
- Zuschüsse zur privaten Altersvorsorge für langfristige Sicherheit
- JobRad und Zuschuss zu HanseFit für deine Gesundheit
- Kostenlose Getränke und bequeme Firmenkleidung
- Betriebsfeiern und bezuschusste Team-Events

Passt der Job nicht zu dir?

Du hast auch andere Fähigkeiten und suchst was anderes für dich? Dann ruf uns gleich an, sende ein E-Mail oder eine WhatsApp.

Wir finden das Passende für dich!

So bewirbst du dich

Du hast Fragen? Hans-Jörg Eberhardt ist direkt für dich erreichbar:

Telefon: 0177 2713889

WhatsApp: 0177 2713889

Bewerbung per Mail an: jobs@extempo.de

Kurzbewerbung reicht (Name, Kontakt, Lebenslauf)

Doch nicht der passende Job?

Auf unserer Homepage findest du noch mehr: www.extempo.de/aktuelle-top-jobs/

Wir freuen uns auf dich!