



## Karrierechance „Technical Sales Manager“

Wir gehören in Europa zu den führenden Chemiedistributoren und vertreten weltweit bekannte und namhafte Hersteller von Basis- und Feinchemikalien sowie Spezialitäten, u.a. für die Farben- und Lackindustrie.

Wir gewährleisten mit unseren maßgeschneiderten Produktlösungen und der Aufarbeitung sowie dem Recycling unserer Produkte eine qualitativ hochwertige, effiziente und kundennahe Distribution und tragen damit nicht nur zum Erfolg unserer Lieferanten sondern auch unserer Kunden bei.

Als Familienunternehmen pflegen wir Werte wie Verbindlichkeit, wertschätzenden Umgang miteinander sowie flache Hierarchien mit Open-Door-Mentalität und kurzen Entscheidungswegen.

Unsere Mitarbeiter verkörpern Tradition und Zukunft unseres Unternehmens und sind damit das Fundament für unseren Erfolg am Markt. Wir freuen uns auf Mitarbeiter mit Charakter und die Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen.

**Zur Verstärkung unserer Vertriebsaktivitäten im Bereich Paints & Coatings, suchen wir einen**

## Technical Sales Manager (m/w/d)

**zum weiteren Auf- und Ausbau unserer Kundenbeziehungen in Norddeutschland.**

**In dieser Funktion sind Sie verantwortlich für die:**

- Entwicklung des Geschäftsbereiches Paint & Coatings
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategien
- Kaufmännische und technische Kundenbetreuung
- Aktive Neukundenakquise
- Beobachtung von Märkten und Wettbewerbern

**Das bringen Sie für diese Position mit:**

- Eine chemische oder technische Fach- oder Hochschulausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten der Farben- & Lackindustrie
- Idealerweise Markt- und Kundenkontakte
- Reisebereitschaft und interkulturelles Verständnis
- Erfahrung in der Preis- und Vertragsverhandlung

**Das können Sie von uns erwarten:**

- Eine interessante, herausfordernde und verantwortungsvolle Aufgabe mit umfangreichen Gestaltungsmöglichkeiten
- Eigenverantwortliches und selbstständiges Arbeiten mit internationaler Ausrichtung
- Ein attraktives Gehaltspaket inklusive Dienstwagen und weiteren Benefits
- Die Möglichkeit zur persönlichen Weiterentwicklung in einem gut organisierten und zukunftsorientierten Unternehmen

Wenn Sie gerne zielorientiert und strukturiert arbeiten, über ein sicheres und verbindliches Auftreten im internationalen Umfeld verfügen und den Willen zu Erfolg und beruflicher Entwicklung in einem dynamischen Team eines auf Zukunft ausgerichteten Unternehmens mitbringen, sollten Sie mit unseren Beratern über Ihre persönlichen Chancen und Perspektiven in unserem Unternehmen sprechen.

Herr **Dipl.-Betriebswirt (FH) Thomas Leininger** und **Frau Kornelia Schmidt**, Telefon +49 (0)2632 / 957022-0, geben Ihnen gerne weitere Informationen, montags und dienstags zusätzlich bis 20.00 Uhr.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen als **Technical Sales Manager** erreichen uns unter Angabe der Kennziffer **202207** über

**WALBURG Consulting - Active Management- und Personalberatung**  
**Dr.-Friedrich-Schadeberg-Str. 2**  
**D-56626 Andernach**

Email: [info@walburg-consulting.de](mailto:info@walburg-consulting.de)

Telefon +49 (0)2632 / 957022-0

[www.walburg-consulting.de](http://www.walburg-consulting.de)

**Wir freuen uns auf ein vertrauliches Gespräch mit Ihnen und garantieren strikte Diskretion.**