

WIR. KÖNNEN. KUNSTSTOFF.

Die GUBESCH GROUP ist eine familiengeführte Unternehmensgruppe, die für namhafte Kunden aus verschiedenen Branchen intelligente Kunststoff-Lösungen entwickelt und produziert. Unsere Standorte in Emskirchen, Markt Erlbach (Losaurach) und Wilhelmsdorf liegen günstig inmitten der Metropolregion Nürnberg und beschäftigen mehr als 500 echte Kunststoff-Köner.

Wir wollen Ihr Können! Bewerben Sie sich bei der
Gubesch Thermoforming GmbH am Standort Wilhelmsdorf als

VERTRIEBSMITARBEITER AUSSENDIENST (M/W/D)

(Ref.-Nr. 21-09 ws)

Das bieten WIR:

- Familiäres und angenehmes Arbeitsklima
- Vielversprechende Zukunftsperspektiven
- Kurze Entscheidungswege und offene Kommunikation
- Unterstützung mit zielgerichteten Maßnahmen bei Ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung
- Eine anspruchsvolle und herausfordernde Aufgabe
- Umgebung mit hohem Erholungswert und niedrigem Mietpreisniveau
- Nähe zu den Großstädten Nürnberg / Fürth / Erlangen

Das KÖNNEN Sie:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium mit Schwerpunkt Technik, vorzugsweise Fachrichtung Thermoformen oder vergleichbarer Werdegang
- Kaufmännische Zusatzausbildung wünschenswert
- Fundierte Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen der Kunststoffverarbeitung
- Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten
- Analysefähigkeit und strukturiertes Denken
- Ergebnisorientierung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins, Ihrer Gehaltsvorstellung sowie der Referenznummer bitte per E-Mail an bewerbungen@gubesch.de (max. 8 MB) oder auch schriftlich. In diesem Fall bitten wir Sie auf Schnellhefter und Bewerbungsmappen zu verzichten.

Unsere Datenschutzerklärung finden Sie unter:

<https://www.gubesch-group.de/datenschutzerklaerung/>

Gubesch GmbH

z. H. Frau Neudecker
Bewerbungsmanagement
Postfach 0124 · 91448 Emskirchen
bewerbungen@gubesch.de
www.gubesch-group.de

Ihre Aufgabe rund um KUNSTSTOFF:

- Persönliche Betreuung von Schlüsselkunden
- Akquisition bei OEM's und Tier-One-Systemzulieferern sowie im Non-Automotive Bereich
- Beratung und Gewinnung neuer Kunden
- Klärung von Kundenanfragen und Kooperation bei der Erstellung von Lastenheften
- Preisermittlungen
- Unterstützung bei der Umsatzplanung
- Erstellung von Angeboten
- Repräsentation des Unternehmens
- Report an die Vertriebsleitung
- Vertragsprüfung