

Jobtitel:

## Sales Manager (M/W/D)

Arbeitsort:

Nordwestliches Niedersachsen

Berichtet an:

Vertriebsleiter

Unser Mandant produziert beschichtetes Papier, Karton und faserbasierte Lamine für Lebensmittelverpackungen sowie für industrielle Anwendungen. Dabei liegt der Fokus der Entwicklung und Produktion darauf, Rohstoffe so zu herzustellen, dass Sie in der Kreislaufwirtschaft funktionieren. Unser Mandant ist Teil einer innovationsstarken, mittelständischen Unternehmensgruppe. Kunden sind Verarbeiter und Produzenten in Deutschland und Europa.

Ihre Aufgaben:

- Übernahme eines bestehenden Kundenstamms und eigenständiger weiterer Ausbau der Umsätze
- Leadgenerierung durch telefonische und schriftliche Kundenakquise, vom klassischen „Cold Call“ bis hin zum Abschluss
- Technische Kundenberatung, am Telefon und vor Ort
- Ausarbeitung und Kalkulation von Einzelangeboten und Rahmenvereinbarungen
- Eigenständige Reiseplanung und Erstellung von Besuchsberichten

Ihre Fachkompetenzen:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, idealerweise erste Berufserfahrung im B2B Vertrieb und in der Kaltakquisition sowie technisches Grundverständnis
- Exzellente Kommunikationsfähigkeit am Telefon und beim Kunden vor Ort
- Sehr gute Kenntnisse in MS-Office -insbesondere in Excel- sowie idealerweise in einem Warenwirtschaftssystem
- Sichere Sprachkenntnisse in Englisch

Kontakt

KNOX GmbH  
Neuer Wall 71  
20354 Hamburg  
T +49 (0)40 18 05 64 18  
[hr@knox-gmbh.com](mailto:hr@knox-gmbh.com)  
[www.knox-gmbh.com](http://www.knox-gmbh.com)