



**Unser Mandant** zählt zu den namhaften Textilunternehmen Deutschlands. Mit einem vielfältigen und innovativen Programm an textilen Produkten wird ein Jahresumsatz von über 180 Mio. € erzielt.

Für den Standort Mittweida, der sich mit der Fertigung und dem Vertrieb von Vliesstoffen für die unterschiedlichsten Einsatzgebiete beschäftigt, suchen wir im Mandantenauftrag zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

## Sales Manager (m/w/d)

Wir bieten einen interessanten und abwechslungsreichen Aufgabenbereich in einem dynamischen Umfeld. Als Sales Manager (m/w/d) sind Sie selbständig und eigenverantwortlich für die Betreuung und Beratung der Kunden verantwortlich sowie für die Realisierung der Umsatz-/Absatz- und Ertragsziele. Unser Angebot richtet sich auch an erfahrene Kandidaten (m/w/d) aus der „zweiten Reihe“ mit Potenzial zur Übernahme einer anspruchsvollen Aufgabe.

### Ihre Aufgaben:

- Key Account Management und Betreuung der Stammkunden
- Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten (z.B. Märkte, Anwendungen Neukunden)
- Analyse der Marktentwicklung und Wettbewerbsstruktur
- Planung, Steuerung und Kontrolle der Verkaufsaktivitäten
- Realisierung der Umsatz/Absatz- und Ertragsziele
- Reklamationsbearbeitung
- Vereinbarung und Begleitung von Bemusterungen
- Enge Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung bei der Entwicklung neuer und Verbesserung bestehender Produkte

### Ihr Profil:

- Abschluss als Ingenieur/-in oder eine vergleichbare Hochschulausbildung
- Idealerweise Kenntnisse im Bereich technische Textilien
- Begeisterungsfähigkeit für hochkomplexe textile Produkte
- Konversations- u. verhandlungssicheres Englisch, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil
- Gute MS Office-Kenntnisse
- Eine ausgeprägte Analyse-, Konzeptions- und Problemlösungsfähigkeit
- Hohe Motivation und selbstverantwortliches Arbeiten
- Regelmäßige Anwesenheit am Standort Mittweida sowie Reisebereitschaft

### Unser Angebot:

- Eine umfassende Einarbeitung und eine verantwortungsvolle Aufgabe mit Gestaltungsspielraum
- Eine attraktive, leistungsbezogene Vergütung und Prämien
- Ein motiviertes und teamorientiertes Unternehmen
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktive und umfangreiche betriebliche Benefits

**Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen** mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin senden Sie bitte per E-Mail an: [bewerbung@kato-personal.de](mailto:bewerbung@kato-personal.de) oder per Post an: Kato Personalberatung, Am Rathaus 4, 09111 Chemnitz. Ihr Ansprechpartner ist Herr Thomas Ranisch, Telefon 0371 433 111 30.

Wir versichern Ihnen absolute Vertraulichkeit und beachten Sperrvermerke.