

Sales & Key Account Manager*in

Stellenanbieter: Landpack GmbH

Du möchtest wirklich nachhaltige Produkte mit gutem Gewissen vertreiben? Im B2B-Vertrieb kennst Du Dich aus und beherrscht die Sprache des Einkaufs? Du eignest Dir gerne das nötige Wissen an, um vom Kunden als Experte geschätzt zu werden? Dann komm in unser Team und verändere mit uns den Verpackungsbereich nachhaltig.

Landpack entwickelt und betreibt Anlagen zur Herstellung neuartiger Isolierverpackungen auf Basis von Naturfasern für den B2B-Markt. Unsere kompostierbaren Isolierverpackungen aus Stroh sind weltweit einmalig, patentiert und zahlreich ausgezeichnet. In diesem Jahr sogar zweifacher Gewinner des Deutschen Nachhaltigkeitspreises. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen im Food und Pharma Bereich, von Start-ups, über KMUs, bis hin zu DAX-Konzernen.

Aufgaben

- **Sales:** Erschließung neuer Vertriebspotenziale. Zielstrebige und priorisierte Akquise von Neukunden. Management von Großprojekten. Professionelle Verhandlungen auf Augenhöhe. Vorbereitung und Erstellen von Präsentationen und Beratungsunterlagen, die auf die spezifischen Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind. Halten von Kundenmeetings.
- **Key Account Management:** Ansprechpartner*in für internationale Key Accounts. Schneller Aufbau und anschließende Pflege von festen Kundenbeziehungen. Verantwortung von Kundenbindung und Kundenzufriedenheit in Zusammenarbeit mit dem Customer Service.
- **Produkt -und Projektmanagement:** Inhaltlich fundierte Produktberatung, Entwicklung von individuellen, kundenspezifischen Lösungen und neuen Geschäftsbereichen. Verpackungsqualifizierungen für Kunden aus Biotech und Pharma.

Anforderungen

- Universitäts-Absolvent*in (Bachelor oder Master) mit technischem, betriebswirtschaftlichem oder interdisziplinär ausgerichtetem Studium.
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb. Idealerweise B2B-Vertrieb eines erklärungsbedürftigen Produktes oder in der Verpackungsbranche.
- Ausgeprägte Sales-Mentalität: Kommunikations- und Präsentationsstärke, sichere Argumentation, professionelles Verhandlungsgeschick und Spaß am Vertrieb. Sicherer Umgang mit Geschäftskunden.
- Begeisterungsfähigkeit, unternehmerischer Drive und ergebnisorientierter, verbindlicher Arbeitsstil.
- Eigenständigkeit und hohes Qualitätsbewusstsein.
- Flexibilität und Geduld für Kundenanfragen.

- Deutsch auf C2-Niveau. Verhandlungssicheres Englisch. Weitere Sprachen von Vorteil.

Benefits

- Anspruchsvolle, eigenverantwortliche Tätigkeiten und großer Gestaltungsspielraum.
 - Kurze Entscheidungswege und Raum für Deine eigenen Initiativen.
 - Ein innovatives, nachhaltiges und erfolgreiches Produkt.
 - Freundliche Kunden in interessanten Anwendungsfeldern.
 - Internationales Team. Flache Hierarchien. Offene Unternehmenskultur.
 - Ein Arbeitsumfeld mit Wohlfühl-Charakter.
 - Regelmäßiges Home-Office möglich.
 - Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und den Gründern.
-
- **Anstellungsart:** Festanstellung
 - **Arbeitszeit:** Vollzeit
 - **Berufserfahrung:** 3 - 5 Jahre

Einsatzort: 82239 Alling / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: Landpack GmbH
Steinlacher Weg 1
82239 Alling, Deutschland

WWW: <http://landpack.de>

Ansprechpartner: Freie Mitarbeiterin, Hilal Albaba
E-Mail: jobs@landpack.de

Online-Bewerbung: jobs@landpack.de

Ursprünglich veröffentlicht: 19.03.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:
<https://www.greenjobs.de/angebote/index.html?id=100143622&anz=html>