



tremco illbruck ist ein europäischer Hersteller und Anbieter leistungsstarker Produkte zum Abdichten und Kleben für das Bauwesen und die verarbeitende Industrie. Mit über 1.100 Mitarbeitern an 25 Standorten in Europa, Afrika und dem Nahen Osten erwirtschaften wir einen Jahresumsatz von 315 Millionen Euro. tremco illbruck ist einer von sechs eigenständigen Geschäftsbereichen von RPM Inc., einem weltweit führenden Hersteller von Spezialabdichtungen.

Zur Unterstützung unserer Business Unit Industry suchen wir ab sofort für den Bereich **Construction Industry** eine/n:

Key Account Manager IG (w/m)

Insulating Glass (IG) Sealants

Ihre Aufgaben

- › Sie übernehmen die Vertriebsverantwortung für hochwertige Systemprodukte im Bereich Dichtstoffe, Klebstoffe und Tapes
- › Ihr Kundensegment konzentriert sich auf Systemhersteller von WDVS-Produkten in Deutschland und im angrenzenden Ausland
- › Gerne akquirieren Sie neue Kunden und erweitern stetig den bestehenden Kundenstamm innerhalb Ihrer Gebietsverantwortung, bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen stärken Sie und bauen aktiv unser Kundennetzwerk aus
- › Sie entwickeln Vertriebsstrategien basierend auf Markt- und Wettbewerbsanalysen und erschließen mit einem hochwertigen Produktportfolio neue Märkte
- › Sie bilden gemeinsam mit dem Innendienst ein Vertriebsteam, der das Bindeglied zwischen Ihnen, unseren internationalen Werken sowie unseren Kunden bildet
- › Auf Messen und Branchenveranstaltungen vertreten Sie unser Unternehmen und präsentieren unsere Produkte

Das bringen Sie mit

- › Mindestens 5 Jahre Verkaufserfahrung von technischen Produkten für den industriellen Einsatz
- › Idealerweise Erfahrung mit Kleb- und Dichtstoffen
- › Ausgeprägtes Verhandlungs- und Verkaufstalent
- › Hohe Kundenorientierung
- › Spaß an Kontakt mit anderen Kulturen/Sprachen
- › Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und eigenverantwortlicher Arbeitsstil
- › Hohe Reisebereitschaft (mehr als 80%)
- › Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift (weitere Fremdsprachen von Vorteil)
- › Sie wollen den Erfolg!

Das bieten wir Ihnen

- › Abwechslungsreiche und spannende Herausforderungen in einem internationalen Umfeld
- › Dynamische Unternehmenskultur, mit flachen Hierarchien und einer offenen Kommunikation
- › Intensive Einarbeitung, kontinuierliche Weiterentwicklung und interessante Perspektiven
- › Regelmäßige Mitarbeitererevents, die den Zusammenhalt stärken und für schöne, gemeinsame Erlebnisse sorgen
- › Leistungsorientierte Vergütung
- › Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- › Heimarbeitsplatz

Werden Sie Teil unseres Vertriebsteams und gestalten Sie mit uns die Zukunft der tremco illbruck Gruppe!

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie diese ausschließlich per E-Mail unter Angaben Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins im pdf-Format an:

hr_contact@tremco-illbruck.com

Kontakt

tremco illbruck Group GmbH, HR Department, Von-der-Wettern-Str. 27, 51149 Köln. www.tremco-illbruck.com Um einen reibungslosen Bewerbungsprozess zu ermöglichen, werden Ihre eingereichten Bewerbungsunterlagen gegebenenfalls innerhalb unserer Unternehmensgruppe weitergeleitet. Wenn Sie hiermit nicht einverstanden sind, teilen Sie uns dies bitte kurz im Anschreiben mit.