



Hast du den Drive? Dann werde Teil der aXpel group!

Wir bieten das komplette Programm für Projekte im Bereich der Faserverbundwerkstoffe! Seit 1962 verarbeitet das Unternehmen erfolgreich faserverstärkte Kunststoffe zu technischen Formteilen (Verschalungen, Gehäuse, Fahrzeugteile, Isolatoren, usw.) für diverse Industriezweige sowie Medizinaltechnik mit ihren Hightech Geräten. Neben der Kaffeemaschine, Bohrmaschine oder dem Zug gibt es noch viel mehr Alltägliches, das unsere Teile aus Kunst- oder Faserverbundwerkstoffen enthält - seien das kleine Filter oder ganze Armaturen. Wir hören nicht auf, uns stetig weiterzuentwickeln. Werde auch Du ein Teil der aXpel group und wachse mit uns.

Wir befinden uns in einer spannenden Wachstumsphase und suchen ab sofort oder nach Vereinbarung Dich als

Verkaufsmitarbeiter im Aussendienst in der DACH-Region (w/m/d) 100%

Let's Rock together

Als unser neuer Sales Hunter willst Du ziel- und kundenorientiert neue B2B Kunden gewinnen. Das kannst Du bei uns ausleben. Du packst also bei folgenden Aufgaben kräftig mit an:

- Du generierst neue Leads (Akquise, Kaltakquise)
- Du ermittelst und erkennst Kundenbedürfnisse und richtest dich gezielt darauf aus
- Du pflegst Deine neu aufgebauten Kunden bis hin zur nachhaltigen Geschäftskundenbeziehung
- Du ermittelst Preise (Kalkulation und Offerterstellung), auch in Zusammenarbeit mit dem Produktionsverantwortlichen in Ungarn oder vor Ort
- Du bist zuständig für den Aufbau und die Weiterentwicklung unseres CRM
- Du unterstützt unsere Marketingabteilung mit der Teilnahme an Messen
- Du arbeitest gerne im Team und bringst Dich mit innovativen Ideen ein
- Du öffnest neue Türen und baust die aktuellen Sparten aus

Was Dich ausmacht

Proaktiv, kreativ, sympathisch, überzeugend und zielstrebig; diese und folgende Eigenschaften gehören zu deiner DNA:

- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung als Kunststofftechnologe, Polymechaniker oder vergleichbar
- Du hast eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung oder eine Weiterbildung in den Bereichen Verkauf, Marketing und/oder Projektmanagement
- Du hast mehrjährige Erfahrung in einer ähnlichen Funktion, idealerweise bringst du bereits Erfahrung im GFK-Bereich mit.
- Du bist erfahren in der Kalkulation und verfügst über gute Fach- und Methodenkenntnisse
- Du bist ein vertriebsbegeisterter und kommunikativer Mensch mit Abschlussstärke
- Du hast die Fähigkeit, Türen zu öffnen und aktiv auf neue Kunden zuzugehen und verstehst es, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Deutsch ist deine Muttersprache, gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind Voraussetzung
- Du hast gute Informatik-Anwenderkenntnisse und Erfahrung mit einer ERP-Lösung, von Vorteil Proffix
- Du besitzt den Führerausweis Kat. B

Was wir Dir bieten

- Ein spannendes Arbeitsumfeld im Bereich Kunststofftechnik und Composites
- Arbeiten in verschiedenen Teams mit Synergienutzung von anderen aXpel Standorten
- Flache Hierarchien und digitalisierte Arbeitsmittel
- Viel Eigenverantwortung und Engagement
- Die Möglichkeit, unsere Zukunft mitzugestalten und aktiv mit zu verändern
- Ein cooles Firmenfahrzeug



Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an jobs@axpel.com

Frau Selina Rolli, Leitung HR aXpel group T: 062 867 20 60
www.axpel-composites.com