



KRAHN

People drive development

Bei KRAHN Chemie zu arbeiten bedeutet, Kunden, Lieferanten und Märkte weiterzuentwickeln. Hier können Sie Unternehmer sein. Influencer. Experte. Jemand, der unser Marketing- und Vertriebsunternehmen mit Weitsicht und Kompetenz weiterentwickelt. Das Beste an dieser Art von Fortschritt? Er verändert nicht nur unsere Umgebung, sondern auch uns selbst und bereichert so unsere private und berufliche Zukunft.

TECHNICAL SALES MANAGER COATINGS & CONSTRUCTION (M/W/D) WIEN, ÖSTERREICH – AB SOFORT

Was wir Ihnen bieten

- Eine anspruchsvolle Aufgabe bei einem sich permanent weiter entwickelnden internationalen Marketing- und Vertriebsunternehmen für Spezialchemikalien
- Leistungsorientiertes verantwortungsvolles Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Offene Arbeitsatmosphäre, geprägt vom Willen zum Erfolg sowie vom Ideenreichtum eines jeden Einzelnen
- Flexible und hybride Arbeitszeitgestaltung bei einer 38,5 Stunden Woche sowie 30 Tage Urlaub
- Attraktive Sonderleistungen wie Gesundheitsprogramme, Online-Sprachtrainings etc.

Was Sie erwartet

- Sie beraten und unterstützen unsere Kunden bei anwendungstechnischen Fragen und stehen im intensiven Austausch mit deren Entwicklungsabteilung.
- Sie sind eigenverantwortlich für den Ausbau des Geschäfts und die Akquisition neuer Kunden, sowie den Marktausbau zuständig.
- Darüber hinaus haben Sie Vertriebs- und Ergebnisverantwortung für Ihren Kundenstamm, einschl. Key Accounts, im Gebiet Österreich, Slowenien und Kroatien.

- Sie analysieren die oben regionalen Märkte, nehmen Markttrends auf und setzen diese verkäuferisch um.
- Ergänzend sind Sie für Ihre Kunden ein Impulsgeber und denken dabei immer out of the box.

Was wir erwarten

- Ein abgeschlossenes Studium und/oder eine Ausbildung mit Bezug zu Farben & Lacken und/oder Bauchemie
- Mehrjährige Branchenerfahrung sind von Vorteil
- Kommunikationsstarke und aufgeschlossene Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität
- Strukturierte und in hohem Maße selbstständige Arbeitsweise
- Sehr guter Umgang mit CRM und MS Office, SAP-Kenntnisse sind wünschenswert
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch
- Reisebereitschaft

Ihre Karriere bei KRAHN Chemie

Wir bringen zusammen, was zusammen mehr bringt: Märkte mit Innovationen, Verarbeiter mit Produzenten. Fragen mit Antworten. Mit Hauptsitz in Hamburg und Standorten in neun europäischen Ländern bieten wir Ihnen Mehrwert über gewohnte Grenzen hinaus.

Jetzt mehr erfahren und bewerben: [krahn.eu/karriere](https://www.krahn.eu/karriere)