

**Wer wir sind?**

Über 80 Haftmaterialspezialisten. Seit 1967 als Berater, Problemlöser und Partner tätig in der Entwicklung und Produktion von Haftmaterialien. Standard? Nicht mit uns! Wir arbeiten unkonventionell, flexibel, auf Augenhöhe. Jeder Tag ist anders, jeder Tag ist spannend. Wir produzieren hoch technische Nischenprodukte und erwirtschaften damit ca. 30 Millionen Euro. Und das profitabel, erfolgreich und dynamisch wachsend. Wir stehen für Qualität, Zuverlässigkeit, technische Kompetenz und Flexibilität.

Für unsere weitere nationale wie internationale Entwicklung suchen wir zur Verstärkung unseres Vertriebs: **DICH**.

Einen kompetenten, erfahrenen und zuverlässigen Teamplayer in Vollzeit als

TECHNICAL SALES CONSULTANT (M/W/D)



DU kümmerst Dich nach einer gründlichen Einarbeitungsphase als Technical Sales Consultant gemeinsam im Team um unsere relevanten Kundengruppen. Im Detail heißt das:

- Bearbeitung von neuen technischen Kundenanfragen
- Angebotserstellung, Bearbeitung und Erfassung von Kundenaufträgen
- Tägliche Kommunikation und Kundenberatung mit Kunden im In- und Ausland
- Eigenständige Bearbeitung von Projekten in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Außendienst und Unterstützung beim Aufbau neuer Vertriebspartner



DU passt perfekt zu uns, wenn du:

- eine abgeschlossene kaufm. oder techn. Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium mitbringst
- ein ausgeprägtes technisches Verständnis hast
- Freude und Begeisterungsfähigkeit am Vertrieb hast und am persönlichen Umgang mit Menschen
- verhandlungssicheres Englisch sprichst und vielleicht noch eine weitere Fremdsprache
- bereits Kenntnisse der papier- und folienverarbeitenden Industrie, der Druckweiterverarbeitung oder Klebstoffbranche vorweisen kannst
- Zuvorkommenheit, Dienstleistungsbereitschaft, Überzeugungskraft und ein sicheres, freundliches Auftreten mitbringst
- eigendynamisch, selbstständig und verantwortungsbewusst arbeitest
- verbindlich kommunizierst und ein hohes Maß an Lernbereitschaft, Motivation und Teamfähigkeit mitbringst



Dafür bekommst DU bei uns:

- ein unbefristetes Arbeitsverhältnis, Vollzeit im Innendienst mit Home-Office Optionen
- eine interessante berufliche Perspektive mit abwechslungsreichen Aufgaben in einem zukunftssicheren Unternehmen
- ein freundliches und offenes Arbeitsklima bei einem kontinuierlich wachsenden Spezialitätenanbieter
- eigenverantwortliche Aufgabenstellungen in abteilungsübergreifender Teamarbeit
- bedarfsorientierte Weiterbildung und fachspezifische Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Firmen- und Teamevents
- Jobrad und Corporate Benefits



DU hast Interesse?

Bewirb Dich gleich bei unserem Vertriebsleiter Herrn Kai Klimek:
kai.klimek@vpf.de

Wir freuen uns auf Dich!

VPF GmbH & Co. KG

Harkortstraße 14 – 16

45549 Sprockhövel (Germany)

www.vpf.de

