

Vertriebsleiter (m/w/d)

Technische Beratung & Kundenprojekte

Vollzeit

Köln

Technischer Vertrieb

Unsere Produkte bewegen viel. Mit Ihnen noch mehr.

Ob Räder und Rollen, Führungselemente oder Puffer: Produkte von ACLA bewegen, führen und dämpfen - und übernehmen damit wichtige Aufgaben in Maschinen und Anlagen auf der ganzen Welt. Hinter dieser Vielfalt stecken hochwertige Polyurethan-Elastomere, technisches Know-how und die Erfahrung eines mittelständischen Traditionsunternehmens.

So vielseitig wie unsere Produkte sind auch die Anforderungen unserer Kunden. Genau das macht den Vertrieb bei uns spannend: Sie beschäftigen sich mit unterschiedlichen Anwendungen, denken sich in technische Fragen hinein und finden gemeinsam mit unseren Fachleuten die passende Lösung.

Für unseren **technischen Vertrieb** suchen wir eine Persönlichkeit, die ihr Ingenieurwissen mit Kundenorientierung verbindet und Projekte von der ersten Idee bis zur technischen Umsetzung begleitet.

Das machen Sie bei uns

- **Kunden verstehen und beraten:** Sie betreuen Bestands- und Neukunden und beraten zu unseren Produkten und ihren Anwendungsbereichen.
- **Kundenprojekte voranbringen:** Sie begleiten neue Projekte technisch und kaufmännisch, planen Termine und stimmen Kundenanforderungen mit Forschung & Entwicklung sowie Konstruktion ab.
- **Neue Anwendungen erschließen:** Sie identifizieren und erschließen neue Einsatzbereiche für unsere Produkte und Werkstoffe.
- **Bemusterungen und Versuche begleiten:** Sie betreuen Muster und Versuche und stimmen die Ergebnisse mit Kunden und internen Fachabteilungen ab.
- **Technische Probleme klären:** Sie bearbeiten und beurteilen Reklamationen, analysieren die Ursachen von Ausfällen und Produktproblemen und klären diese mit unseren Kunden.
- **Angebote und Aufträge bearbeiten:** Sie erstellen Kalkulationen und Angebote und übernehmen die Auftragsbearbeitung.
- **ACLA auf Messen vertreten:** Sie bereiten Messeauftritte vor und stehen unseren Kunden und Interessenten vor Ort als technische Ansprechperson zur Verfügung.
- **Investitionen begleiten:** Sie unterstützen Einkauf und Produktion bei Investitionsprojekten in technischen und organisatorischen Fragen.

Ihr Profil und unsere Benefits finden Sie auf Seite 2.

Das bringen Sie mit

- Ein abgeschlossenes Hochschul- oder Fachhochschulstudium im Bereich Ingenieurwissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise in der Kunststoffindustrie
- Einen sicheren Umgang mit MS Office und einem Warenwirtschaftssystem
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und Freude daran, technische Zusammenhänge verständlich zu erklären
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen

Das erwartet Sie bei ACLA

Vergütung nach Chemie-Tarif

Wir sind an den Chemie-Tarif der IG BCE gebunden.

Finanzielle Extras

13. Monatsgehalt und Urlaubsgeld

Vorsorge für später

Betriebliche Altersvorsorge über die Allianz

Mobil mit JobRad

Fahrradleasing für Arbeitsweg und Freizeit

Zeit für Ihr Leben

Flexible Arbeitszeiten

Praktisch im Alltag

Getränke am Arbeitsplatz und ein kostenloser Parkplatz

Raum für Entwicklung

Ein sicherer Arbeitsplatz mit vielseitigen Aufgaben und Entwicklungsmöglichkeiten

Lust, mit uns etwas zu bewegen?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen und Referenzen. Zeigen Sie uns, welche Erfahrungen Sie mitbringen und was Sie an der Aufgabe begeistert.

Ihre Ansprechpartnerin: Jehona Aliu

jehona.aliu@acla-werke.de