



Du suchst eine verantwortungsvolle Aufgabe, in der Du Vertriebs Erfahrung, Strategie und unternehmerisches Denken erfolgreich verbinden kannst?

Dann werde Teil der Infinex Group – einer internationalen Unternehmensgruppe mit über 250 Mitarbeitenden. Bringe Deine Fähigkeiten, Deine Erfahrung und Deine Ideen aktiv ein und gestalte Deine berufliche Zukunft mit uns – als

Sales Development – Kunststoffindustrie (m/w/d)

Deine Aufgabe: Neue Märkte erschließen und zukünftiges Wachstum gestalten

Neue Branchen, strategische Partnerschaften und zukunftsweisende Trends lassen Dein Herz höherschlagen? Dann komm zu uns und werde Teil unseres engagierten Teams der Kunststoff-Profi! Als Sales Development – Außendienst identifizierst Du neue Markt- und Wachstumspotenziale, erschließt zukunftsweisende Anwendungsfelder und entwickelst strategische Partnerschaften. Dabei verbindest Du Marktkennntnis, Kundennähe und unternehmerisches Denken und legst so den Grundstein für nachhaltiges Wachstum.

Zu Deinen Aufgaben gehören:

- Identifikation neuer Branchen oder Regionen sowie Entwicklung maßgeschneiderter Markteintrittsstrategien (z. B. Expansion nach Asien)
- Aufspüren neuer Anwendungen und Märkte durch eine starke Präsenz vor Ort bei bestehenden und potenziellen Kunden
- Frühzeitiges Identifizieren von Markttrends (wie z. B. neue Verpackungskonzepte, Biokunststoffe, Kreislaufwirtschaft) durch Besuche von Messen und Partnern
- Aufbau strategischer Kooperationen mit OEMs, Start-ups oder Distributoren
- Bewertung der Wirtschaftlichkeit neuer Anwendungen sowie Qualifizierung potenzieller Neukunden und Großprojekte für den Vertrieb
- Betreuung und Koordination von Entwicklungsprojekten in enger Abstimmung mit den Kunden-Verantwortlichen im Front Sales, dem Produktmanagement und der Entwicklungsabteilung
- Regelmäßiges Reporting an den Vertriebsleiter, Erstellung von Marketing-Materialien sowie Koordination von Mustersendungen und Produktschulungen

Dein Profil: Unternehmertum trifft Leidenschaft und Vertriebskompetenz

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Mehr als 5 Jahre Berufserfahrung im internationalen B2B-Vertrieb technischer Industrieprodukte (ausgewiesene Erfahrung im Außendienst), idealerweise in der Kunststoffindustrie
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken, Markt- und Kundenorientierung sowie hohe Eigeninitiative und ausgeprägte Netzwerkkompetenz
- Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich zu präsentieren, zuzuhören und dauerhafte Beziehungen aufzubauen
- Gutes räumliches Vorstellungsvermögen, technisches Verständnis sowie ein lösungsorientierter und selbstständiger Arbeitsstil
- Sicherer Umgang mit MS Office und ERP-Systemen, Erfahrung mit ABAS ist vorteilhaft
- Hohe nationale und internationale Reisebereitschaft (bis zu vier Tage pro Woche)
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse (weitere Fremdsprachen wünschenswert)

Unser Angebot: Ein Umfeld, das Dich weiterbringt

- Unbefristete Festanstellung in einem mehrfach ausgezeichneten Unternehmen („TOP JOB“)
- Attraktive Vergütung mit zahlreichen Zusatzleistungen wie Fahrradleasing, Personal Coaching und Gesundheitskarte
- Firmenfahrzeug zur geschäftlichen und privaten Nutzung
- Maßgeschneiderte Weiterbildungen für Deine fachliche und persönliche Entwicklung
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Strukturierte Einarbeitung und persönliche Begleitung beim Einstieg
- 31 Urlaubstage für mehr Ausgleich und Erholung

Entdecke weitere Vorteile in unserem Flyer [Infinex-Benefits \(PDF\)](#).

Klingt das nach Deiner Zukunft? Dann bewirb Dich bei uns! Für Fragen vorab steht Dir unser Vertriebsleiter Dr. Frank Birkelbach unter der Telefonnummer 07456 69083-562 gerne zur Verfügung. Bitte sende Deine Bewerbung an: bewerbung@infinex-group.de

Werde Teil unserer starken Gemeinschaft – wir freuen uns auf Dich!

Infinex Group
Heinrich-Schickhardt-Straße 1
72221 Halterbach (Germany)
Telefon: 07456 69083-0
www.infinex-group.de

