



Sales Manager (m/w/d) – B2B Neukundenakquise

Wir sind TERDEX

Folien-Manufaktur & Familienunternehmen

Seit zwei Generationen entwickeln und produzieren wir bei TERDEX innovative Folienlösungen für unsere Kunden. Als mittelständisches Familienunternehmen verbinden wir Flexibilität, Verlässlichkeit und kurze Entscheidungswege mit dem Anspruch, Produkte kontinuierlich besser zu machen.

Ein besonderer Fokus liegt auf dem Einsatz recycelter Kunststoffe als Rohstoff für unsere Produktion. So zeigen wir jeden Tag, dass wirtschaftlicher Erfolg und verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen zusammenpassen.

Zu unseren Kunden zählen Industrieunternehmen, Handelsketten und Entsorgungsbetriebe aus ganz Europa.

WIR MACHEN FOLIE BESSER.

Deine Aufgabe bei uns

Du liebst es, neue Kunden zu gewinnen, Chancen zu erkennen und Geschäft aktiv aufzubauen? Dann werde Teil unseres Vertriebsteams.

Du übernimmst eine zentrale Rolle beim weiteren Ausbau unseres Vertriebs. Der Schwerpunkt deiner Tätigkeit liegt auf der **aktiven Gewinnung neuer Kunden im B2B-Umfeld**. Dabei nutzt du unterschiedliche Wege der Ansprache – von der telefonischen Kontaktaufnahme über digitale Kanäle bis hin zu persönlichen Gesprächen beim Kunden.

Deine Hauptaufgaben

- Aktive **Neukundenakquise im B2B-Bereich** – insbesondere in den Zielgruppen Industrie, Handel und Entsorgungswirtschaft
- Ansprache potenzieller Kunden per **Telefon, E-Mail, Social Media und auf Fachmessen**
- Vereinbarung und Durchführung von **Kundenterminen vor Ort**
- Präsentation unserer Produkte und Lösungen bei Interessenten und Neukunden
- Aufbau und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen

- Identifikation neuer Absatzpotenziale und Märkte
 - Enge Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsinnendienst und den internen Fachbereichen
 - Strukturierte und konsequente Nachverfolgung von Kontakten, Vertriebsaktivitäten und Angeboten über das CRM-System
-

Was du mitbringen solltest

- Idealerweise erste Erfahrung im B2B-Vertrieb, in der Neukundenakquise oder im Außendienst
 - Sicheres und verbindliches Auftreten am Telefon, schriftlich und im persönlichen Gespräch
 - Eigenständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
 - Motivation, neue Kontakte aufzubauen und daraus erfolgreich Geschäft zu entwickeln
 - Verkaufserfolge bei **erklärungsbedürftigen Industrieprodukten** sind ein Plus
 - Reisebereitschaft für Kundentermine und Messebesuche
 - Von Vorteil, aber nicht zwingend: Erfahrung im Umfeld von **Verpackung, Folie oder Industrieprodukten**
-

Was wir dir bieten

- Eine verantwortungsvolle Vertriebsaufgabe mit **klarem Fokus auf Neukundengewinnung**
 - Attraktives und branchenübliches Gehalt zuzüglich diverser Zusatzleistungen
 - Zuschuss zur **betrieblichen Altersvorsorge**
 - **Bezuschussung zum Mittagessen**
 - **Flexible Arbeitszeiten** inklusive Homeoffice-Tag
 - **JobRad-Leasing**
 - Moderne technische Ausstattung für mobiles und effizientes Arbeiten
 - Viel Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
 - Eine offene Unternehmenskultur in einem mittelständischen Familienunternehmen
-

Warum TERDEX?

Weil du bei uns nicht in starren Konzernstrukturen arbeitest, sondern direkt Wirkung erzielst.

Weil du mit echten Entscheidern zusammenarbeitest.

Und weil du in einem Unternehmen tätig bist, das Innovation, Nachhaltigkeit und unternehmerisches Denken miteinander verbindet.

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Ein **erstes vertrauliches Gespräch** ist selbstverständlich jederzeit möglich.



Dein direkter Kontakt: Tanja Nörrenberg (Leitung Personal)

Telefon: 02261 911 9175

Mail: tanja.noerrenberg@terdex.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/jobs/view/3313164491>

Web: <https://terdex.com/de/stellenangebote.html>