

19.05.2020

## Stellenanzeige

Fertigungsbetrieb, Betriebsgröße 30-40 Mitarbeiter,  
Vollzeitstelle mit 40 Wochenstunden.

# „Vertriebsmanager (m/w/d) für deutsche Produktion von Atemschutzmasken“

Wir suchen ab sofort zur tatkräftigen Unterstützung, einen Vertriebsprofi National (m/w/d) für den Bereich **Atemschutzmasken (FFP2- und sog. OP-Masken)**.

Im Zuge der Corona-Krise wurde schnell ein Mangel an Atemschutzmasken in Deutschland festgestellt. Durch den Import von Masken (vorrangig aus China) konnte vieles ausgeglichen werden – allerdings oft mit mangelhafter Qualität und fragwürdigen Zertifikaten.

Aus diesem Grund haben wir uns früh für den Import kompletter Produktionsanlagen entschieden. Der TÜV Rheinland begleitet uns dabei bis zur Maschinenzertifizierung und Inbetriebnahme der Maschinen.

Produktionsstandort ist Frankfurt am Main, Verwaltungssitz ist Nürnberg. Die fertigen Masken durchlaufen eine derzeitige Schnell-Zertifizierung in Anlehnung gem. DIN EN 14683 und DIN EN 149:2001.

Aufgrund dieser sehr dynamischen Krise und einem sich rasant verändernden Marktumfeld stehen Sie somit einer großen Herausforderung gegenüber. Ihre Aufgabe wird es demnach sein, sämtliche produzierte Mengen auf verschiedenen Vertriebswegen zu vertreiben und dabei alle Veränderungen der Marktbedingungen ständig im Auge zu behalten.

Neben dem klassischen Aufbau von Atemschutzmasken mit den gängigen Vliesstoffvarianten, ist es zudem Ihre Aufgabe, gemeinsam mit unserem Einkauf und Qualitätsmanagement, neuartige Masken-Aufbauten (Rohmaterial) mit gleicher Zertifizierung zu entwickeln und zu vertreiben.

Ziel ist dabei stets der Vertrieb nach 100%iger Maschinenauslastung.

Es erwartet Sie eine spannende Tätigkeit in einem kollegialen und dynamischen Team.

Zusammenfassend stehen folgenden Aufgaben im Vordergrund:

- **Leitung und Koordination der Abteilung *Vertrieb*, bei einem der ersten Maskenproduzenten „*Made in Germany*“.**
- **Prozesssteuerung unterschiedlicher Vertriebskanäle in einem extrem dynamischen Marktumfeld.**
- **Neukundenakquise, sowie Pflege und Weiterentwicklung des Kundenbeziehungsmanagement.**
- **Überwachung und Kontrolle der Zahlungs- und Versandabwicklung.**

Ihr Profil:

- Studium der Wirtschaftswissenschaften oder Kaufmännische Ausbildung mit Berufserfahrung im Vertrieb.
- Erfahrungen im Vertriebsmanagement bei einem Produzenten oder Handelsbetrieb notwendig.
- Sehr gute Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse.
- Sichere Anwendung der allgemeinen PC-Office-Programme
- Herausragende Kommunikationsfähigkeit mit dem nötigen Verhandlungsgeschick.
- Eine motivierte, strukturierte und zielführende Arbeitsweise mit unternehmerischem Denken.
- Reisebereitschaft.

Sie präsentieren direkt dem Vorstand und brillieren durch ein hohes Maß an Eigendynamik und Zielstrebigkeit.

Dabei steht Ihnen eine überdurchschnittliche Vergütung, die Ihrer Qualifikation und Erfahrung entspricht, zu. Über das Grundgehalt hinaus erarbeiten wir gemeinsam ein attraktives Bonussystem.

Ihnen steht eine moderne Büro-Infrastruktur in Nürnberg zur Verfügung. Zudem haben Sie bei uns eine gute Anbindung an den ÖPNV und ausreichend Parkplätze vor Ort.

Kaffee, Tee oder Wasser sind in der Büroküche gratis und die Bürozeiten lassen sich individuell und familienfreundlich gestalten.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und würden Sie gerne in unserem Team herzlich willkommen heißen!

Bewerben Sie sich jetzt per Email an:

k-bev UG (haftungsbeschränkt)  
z. Hd. Frau Weckert  
Breslauer Str. 396  
90471 Nürnberg

personal@k-bev.de