

Edle Alu-Optik trifft beste Aussichten.

IHR ARBEITS- PLATZ AM BODENSEE.

Constellium. Zukunft leicht gemacht.

Bei Constellium walzen, pressen und bearbeiten wir hunderte Tonnen Aluminium – rund um die Uhr, seit Jahrzehnten. Dafür suchen wir helfende Hände und helle Köpfe. In Singen, Gottmadingen und in Zukunft. Aluminium ist nämlich unendlich recyclebar und schon heute unersetzlich in vielen Branchen.

Wir suchen für das Werk Singen für den Bereich Closures & Foilstock einen

SALESMANAGER (M/W/D)

Ihre Herausforderung:

- Übernahme von Bestandskunden und Neukundenentwicklung im Bereich Closures & Foilstock sowie bedarfsgerechte Wertschöpfung entlang der Lieferkette durch Analysen des Marktes und des Geschäftsumfeldes mit Berichtserstattung an den Segmentleiter
- Schaffung von Kundennähe und Verbesserung von Kundenbeziehungen durch regelmäßige Besuche, Besprechungen und intensiver Kontaktpflege
- Identifizierung von Geschäftschancen für das festgelegte Segment unter Beachtung der Strategieplanung und Ausrichtung des Unternehmens
- Erfassung von Marktbedürfnissen und Verwandlung von Markttrends in Chancen für Constellium, Fortführung und Unterstützung bei F&E Projekten
- Hauptansprechpartner und Anlaufstelle für alle geschäftlichen Anliegen, Probleme und Ansprüche der zugewiesenen Kunden
- Alltägliches Kundenmanagement (Auftragsbuchungen, Berechnung, etc.) und enge Kommunikation mit dem Technical Customer Support am Standort sowie zu innerbetrieblichen Schnittstellen
- Förderung von Constellium als Partner für seine Kunden und Interessengruppen (Stakeholder) im festgelegten Markt
- Erstellung von Angeboten, Budgetplänen, Prognosen und Berichten gemäß den Vorgaben von Constellium
- Analyse der aktuellen Leistung gegen Budget/Forecast (Volumen, Spreads) und Durchführung von korrektiven Maßnahmen

Ihre Herausforderung:

- Dualer Hochschulabschluss oder Berufsausbildung im kaufmännischen Bereich
- Kenntnisse der Aluminium- (Zuliefer-) Branche gewünscht
- Sehr gute und fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen (z.B. französisch, italienisch, spanisch) von Vorteil
- Analytische Fähigkeiten und Beherrschung von Marktforschungstechniken sowie von strategischen Denkweisen und Planungskompetenzen
- Verhandlungskompetenzen auf verschiedenen Organisationsebenen mit einer auf Wertschöpfung ausgerichteten Preisgestaltung
- Handlungsfähigkeit in einem multikulturellen Umfeld
- Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Reisebereitschaft im Rahmen des definierten Vertriebsgebietes
- Gute Erfahrung im Umgang mit SAP und gängiger MS Office Anwendungen