

Technical Sales Manager for the German Market

[for German, see below]

Who are we?

CLiQ SwissTech is an international company with subsidiaries in Germany, the Netherlands, Italy and the USA. Our focus is on developing and producing additives for paints, coatings and related industries. These high-quality additives are developed in our lab and distributed worldwide to various industries. We offer high-quality product solutions and provide our customers with exceptional technical support every day.

What will you do?

To drive the company's strong growth and development, we are seeking to expand our sales team with a Sales Manager for the German market.

As the Technical Sales Manager for the German market, you will be primarily responsible for advancing the growth of our entire product portfolio. Your role will involve business development, where you will identify and capitalize on new business opportunities to expand our market share.

You will provide top-notch customer service and training, maintain relationships with key clients and develop long-term partnerships. Additionally, you will create and implement effective sales strategies, monitor market trends and customer feedback and negotiate to achieve successful sales closures.

You will work closely with our marketing, product development, and customer service teams to contribute to continuously strengthening our market presence.

Who are we looking for?

We are looking for an energetic and self-reliant Technical Sales Manager who excels at working independently and achieving targeted successes. You should demonstrate high initiative, seize opportunities and show entrepreneurial thinking to leverage growth and business opportunities for our company. Your ability to build long-term customer relationships is as important as your perseverance and determination to achieve long-term goals.

We seek a candidate with a Chemistry or Chemical Engineering degree from a technical college or university or a certified coatings technician.

You should have at least three years of experience in a relevant sales or technical position within the coatings industry or related sectors.

Fluency in German at a native level and proficiency in English are essential; additional language skills are an advantage.

Why should you join our team?

Our company offers dynamic, challenging, and fulfilling career opportunities. You will enjoy a great deal of freedom and independence while working with a small and dedicated sales team. The atmosphere is informal, and communication is straightforward.

We offer a full-time position with competitive primary and secondary employment benefits, including a company car, the possibility of working hybrid, and a company pension scheme. Join us, and let's explore your talents and development opportunities together.

Interested?

If you identify with this profile, please send your application, including your resume and a mandatory cover letter, to the following email address: human.resource@cliqswiss.com.

Your Job at CLiQ SwissTech

Data Protection

By applying for this position, you consent to the processing of your personal data by CLiQ. Your data will be used for this application process and stored for potential future application procedures. If you object to the storage of your data for future purposes, please notify us at human.resource@cliqswiss.com and we will promptly remove your personal information.

Technical Sales Manager für den deutschen Markt

Wer sind wir?

CLiQ SwissTech ist ein internationales Unternehmen mit Niederlassungen in Deutschland, den Niederlanden, Italien und den USA. Unser Fokus liegt auf der Entwicklung und Produktion von Additiven für Farben, Beschichtungen und verwandte Industrien. Diese hochwertigen Additive werden in unserem Labor entwickelt und weltweit an verschiedene Industrien vertrieben. Wir bieten qualitativ hochwertige Produktlösungen und bieten unseren Kunden täglich außergewöhnlichen technischen Support.

Was werden Sie tun?

Um das starke Wachstum und die Weiterentwicklung des Unternehmens weiter voranzutreiben, suchen wir zur Erweiterung unseres Vertriebsteams einen Technical Sales Manager für den deutschen Markt.

Als Technical Sales Manager für den deutschen Markt sind Sie maßgeblich dafür verantwortlich, das Wachstum unseres gesamten Produktportfolios voranzutreiben. Ihre Aufgabe umfasst die Geschäftsentwicklung, bei der Sie neue Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und nutzen, um unseren Marktanteil zu erweitern.

Sie bieten erstklassige Kundenbetreuung und Schulungen, pflegen die Beziehungen zu wichtigen Kunden und entwickeln langfristige Partnerschaften. Zudem erstellen und implementieren Sie effektive Vertriebsstrategien, überwachen Markttrends und Kundenfeedback, und führen Verhandlungen, um erfolgreiche Verkaufsabschlüsse zu erzielen.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Teams für Marketing, Produktentwicklung und Kundenservice tragen Sie dazu bei, unsere Marktpräsenz kontinuierlich zu stärken.

Wen suchen wir?

Wir suchen einen dynamischen und selbstständigen Technical Sales Manager, der es versteht, unabhängig zu arbeiten und zielgerichtet Erfolge zu erzielen. Sie zeichnen sich durch eine hohe Eigeninitiative aus, ergreifen Chancen und zeigen unternehmerisches Denken, um Wachstums- und Geschäftsmöglichkeiten für unser Unternehmen zu nutzen. Ihre Fähigkeit, mit Kunden langfristige Beziehungen aufzubauen, ist ebenso gefragt wie Ihre Ausdauer und Entschlossenheit, um langfristige Ziele zu erreichen.

Wir suchen einen Kandidaten mit einem Fachschul- oder Universitätsabschluss in Chemie oder Chemieingenieurwesen, oder einen staatlich geprüften Techniker für Lacke und Farben.

Sie bringen mindestens drei Jahre Erfahrung in einer relevanten Vertriebs- oder technischen Position in der Beschichtungsindustrie oder verwandten Branchen mit.

Ihre Deutschkenntnisse auf Muttersprachenniveau und Ihre sichere Beherrschung der englischen Sprache sind unerlässlich; weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil.

Warum sollten Sie sich unserem Team anschließen?

In unserem Unternehmen finden Sie eine dynamische, herausfordernde und erfüllende Karrierechance. Sie werden viel Freiheit und Unabhängigkeit genießen, aber auch Teil eines kleinen und engagierten Verkaufsteams sein. Die Atmosphäre ist informell und die Kommunikationswege sind kurz.

Wir bieten eine Vollzeitstelle mit wettbewerbsfähigen primären und sekundären Beschäftigungsvorteilen, einschließlich ein Firmenwagen, die Möglichkeit, hybrid zu arbeiten und einer betrieblichen Altersvorsorge durch Entgeltumwandlung. Schließen Sie sich uns an und lassen Sie uns gemeinsam Ihre Talente und Entwicklungsmöglichkeiten erkunden.

Your Job at CLiQ SwissTech

Interessiert?

Wenn Sie sich in diesem Profil wiedererkennen, senden Sie bitte Ihre Bewerbung inklusive Lebenslauf und eines obligatorischen Motivationsschreiben an folgende E-Mail-Adresse: human.resource@cliqswiss.com

Datenschutz

Mit Ihrer Bewerbung für diese Position stimmen Sie der Verarbeitung der von Ihnen bereitgestellten personenbezogenen Daten durch CLiQ zu. Ihre Daten werden für diesen Bewerbungsprozess verwendet und für potenzielle zukünftige Bewerbungsverfahren gespeichert. Sollten Sie der Speicherung Ihrer Daten für zukünftige Zwecke widersprechen, benachrichtigen Sie uns bitte unter human.resource@cliqswiss.com, und wir werden Ihre persönlichen Informationen umgehend entfernen.