

## Sales Manager (technischer Vertrieb - m|w|d), in Vollzeit (37,5 h)

Die JSP Group ist global präsent mit Forschung, Entwicklung und Produktion von Partikelschäumen sowie im **Bereich Spritzguss** europaweit präsent.

JSP ist ein Pionier im Angebot von Produkten auf dem Markt, die auf einem Kreislaufwirtschaftskonzept basieren und strebt mit Leidenschaft nach Innovation, Nachhaltigkeit und vertrauensvollen Kundenbeziehungen.

Die HAPP GmbH gehört zur JSP Group und wir wachsen gemeinsam weiter. Daher suchen wir für unseren **Geschäftsbereich Spritzguss** im Rhein-Sieg-Kreis kurzfristig einen **Sales Manager (technischer Vertrieb - m|w|d)**.

### DEIN PROFIL:

- Ausgezeichnete Fähigkeiten in der Akquise von Neukunden in zukunftsorientierten Anwendungen.
- Erfahrungen im Verkauf technischer und komplexer Produkte im B2B-Umfeld – z.B. HVAC, Filtration ...
- Eigenständige Kunden- und Projektbetreuung – unterstützt von einem dynamischen, motivierten Team.
- Umfassendes, technisches Fachwissen. Abgeschlossene Ausbildung/Studium in einer technischen Fachrichtung vorteilhaft.
- Praktische Erfahrung im Aufbau und der Pflege von Netzwerken im technischen Vertrieb.
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung verbunden mit Kommunikations- und Verhandlungsgeschick.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft

### DEINE AUFGABEN:

- Umsatzsteigerung, Realisierung höchstmöglicher stabiler Preise.
- Dynamische Analyse von Absatz und Markt. Kurzes, klares, korrektes und zeitnahes Reporting.
- Entschiedene und faire Kommunikation im Team.
- Liefere unseren Kunden ein „WOW!“, überzeuge durch Schnelligkeit und Service, sodass Kunden gerne mit uns zusammenarbeiten.
- Enge Zusammenarbeit mit HVAC-OEMs und anderen Industrie-OEMs, um neue Anwendungen und Innovationen zu entwickeln.
- Erstellung von vierteljährlichen Aktionsplänen und Unterstützung der bestehenden Projektteams zum Vorteil unserer Kunden und HAPP/JSP.
- Markterschließung durch Generierung von Leads, neuen Anwendungen sowie konsequente und nachhaltige Erschließung neuer Branchen.
- Überzeuge durch Kreativität und einen proaktiven Ansatz.

### UNSER ANGEBOT:

- Unbefristeter Arbeitsvertrag in einem nachhaltigen, innovativen, multikulturellen und zukunftsorientierten Unternehmen – moderne Arbeitsumgebung an einem neu erbauten Standort.
- Strukturierte, sorgfältige Einarbeitung durch das gesamte Team.
- Abwechslungsreiche, interessante und herausfordernde Aufgaben. Möglichkeiten zur weiteren Entwicklung innerhalb eines globalen, fortschrittlichen Unternehmens.
- Raum, um eigene Ideen einzubringen und Kreativität, um unsere Ziele zu erreichen.
- 30 Urlaubstage/Jahr, flexible Arbeitszeitgestaltung, Remote Work in Absprache mit dem Vorgesetzten.
- Attraktive Vergütung mit diversen Benefits (Firmenwagen mit Privatnutzung, Jobrad, Pensionszuschuss, VWL, Zusatzversicherungen etc.).

Weitere Informationen unter <https://www.happ-gmbh.de/>, <https://www.jsp.com/de/>, <https://www.arpro.com/de-DE/>,  
<https://www.co-jsp.co.jp/english/innovation/overseas/>

Wir haben Dein Interesse geweckt? Dann sende Deinen Lebenslauf mit einem aussagefähigen Anschreiben inklusive Gehaltsvorstellung und nächstmöglichem Eintrittstermin bitte ausschließlich per **E-Mail an: [c.happ@happ-gmbh.de](mailto:c.happ@happ-gmbh.de)**