



Als einer der weltweit führenden Anbieter ist Sympatex® seit 1986 Synonym für Hightech-Funktionsmaterialien in Bekleidung, Schuhen, Accessoires und technischen Anwendungsbereichen.

Die aktuelle weltweite Situation hinsichtlich des Corona-Virus COVID-19 zeigt, dass die ganze Welt längst eng miteinander verbunden ist. Genau in diesem Bewusstsein, haben wir uns zum Ziel gesetzt nicht nur das gesetzlich Notwendige, sondern das technisch Mögliche zu unternehmen, um unseren Beitrag zu leisten, damit die Textilindustrie so schnell wie möglich den ökologischen Kreislauf schließen kann. Durch eigene Entwicklung sowie einen engen Dialog mit unseren Kunden möchten wir eine Bekleidungsindustrie ermöglichen, die hohe individuelle Ansprüche mit der kompromisslosen Verantwortung für die kommende Generation verbindet. Wir sind der Ansicht, dass dies kein Widerspruch sein muss. Für uns ist das höchste Maß der Freiheit, sich freiwillig zu verpflichten, nach besten Kräften ein Ziel zu verfolgen: „Closing the Textile Loop“. Zu diesem gemeinsamen Ziel laden wir Sie ein.

Wir bei Sympatex® arbeiten seit 2019 in einer agilen Organisationsstruktur mit flachen Hierarchien in interdisziplinär besetzten Projektteams. Eine kooperative, eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie eine wertschätzende, transparente Kommunikation bilden die Basis unseres gemeinsamen Wertgefüges.

Zur Verstärkung unseres Teams am Hauptsitz in München/Unterföhring besetzen wir ab sofort folgende Position:

Business Development Manager m/w/d für den Bereich Footwear

Als Business Development Manager m/w/d sind Sie für Ihr eigenes Vertriebsgebiet in Europa selbständig verantwortlich. Sie betreuen und entwickeln zusammen mit einem Team die bestehenden Kundenbeziehungen und bauen die Zusammenarbeit mit strategischen Kunden aus.

Ihre Hauptaufgaben sind u.a.:

- Key Account Management und Kundenakquise
- Umsatzverantwortung
- Sicherstellung der Markt- und Wettbewerbsposition
- Beratung der Kunden zusammen mit dem Produktmanagement und Technischen Service in produktspezifischen Fragestellungen
- Unterstützung im Tenderbusiness
- Abstimmung und Planung der PR- und Marketingmaßnahmen

Als ein strategischer und disruptiver Denker mit ausgeprägtem Geschäftssinn haben Sie bereits Berufserfahrung im Vertrieb gesammelt. Sie haben ein exzellentes Verhandlungsgeschick und ein fundiertes Verständnis rund um komplexe Verkaufsprozesse. Ein erfolgreiches abgeschlossenes Studium und/oder eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung runden Ihr Profil ab.

Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, Selbständigkeit und Sorgfalt, ein hohes Maß an Verantwortungs- und Kostenbewusstsein sind Voraussetzung, ebenso wie verhandlungssichere Englisch-Sprachkenntnisse, gern auch weitere Sprachkenntnisse.

Analytisches Denkvermögen, Organisations- und Verkaufstalent, hohe Kreativität und Belastbarkeit und die Bereitschaft zum Reisen (ca. 50-60%) runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie gerne eigenverantwortlich arbeiten, aber auch ein Teamplayer sind und Freude daran haben, in internationalen Teams zu arbeiten und Prozesse voranzutreiben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung per Email inklusive frühestmöglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung an:

Sympatex Technologies GmbH

Manja Maronek, HR

FeringasträÙe 7a, 85774 Unterföhring

E-mail: bewerbungen@sympatex.com

Tel.: +49/89/940058-212, www.sympatex.com