

A Nordmann, Rassmann GmbH, [www.nordmann.global](http://www.nordmann.global) jó minőségű és magas műszaki színvonalat képviselő vegyipari alap- és segédanyagok, természetes alapú termékek, adalékok és speciális kemikáliák széles választékát kínáló nemzetközi kereskedőház, immár 100 éves múlttal.

A vegyipar és az alapanyagot feldolgozó vevők közötti globális kapcsolatok révén, vállalatunk a kölcsönös bizalom alapján működik és szilárd partneri kapcsolatokkal rendelkezik. Közvetlen kapcsolatot teremtünk gyártó és felhasználó között, ami biztosíték a minőségi szolgáltatásra.

Testre szabott megoldásokat is tudunk ajánlani, amelyek eltérhetnek a szokványos megközelítéstől, mert jól képzett, az adott szakma szinte minden fogását ismerő, tapasztalt szakemberek állnak a háttérben és tudnak segíteni az alkalmazásban.

Folyamatosan fejlődünk, ezért is keresünk új munkatársat a következő munkakörbe:

## **VEGYÉSZ-ÉRTÉKESÍTŐ (Sales Manager- Plastics, Elastomers, Rubber)**

Az új kollégánk elsődleges feladata átvenni és továbbfejleszteni a műanyag és gumiiparban meglévő magyarországi vevőkörünket, ez által jelentősen növelni a piaci részesedésünket, továbbá bevezetni a piacra új termékeket, technológiákat.

Ebben a munkakörben az a legnagyobb szakmai kihívás, hogy nem egyszerűen vegyi anyagokat kell eladni, hanem komplett technológiákat kell tudni közösen kidolgozni a gyártók termékfejlesztőivel, amely során megtörténik az eladás is.

Ebben nagy segítséget nyújtanak kb. 30 beszállítónk szakemberei, akikkel szoros együttműködést kell ápolni, már az új termékek magyarországi és szlovákiai piaci bevezetésétől kezdve.

### **Feladatok**

- Meglévő ügyfélkapcsolatok továbbfejlesztése, továbbá piackutatás új ügyfelek szerzése
- Az ügyfél által megfogalmazott technológiai, illetve termékfejlesztési feladat, illetve az ügyfél tevékenységének megismerése során felismerhető technológiai problémák részletes megismerése, elemzése és a beszállítók szakembereinek segítségével megoldás (technológia és ajánlat) kidolgozása
- Ajánlat prezentálása az ügyfél felé, többkörös tárgyalásokon keresztül a döntéshozók meggyőzése
- Szerződés-kötés menedzselése, a megrendelések teljesítésének, a technológia beüzemelésének, továbbá a termék teljes életciklusának nyomonkövetése
- Műanyag és gumiipari technológiai szaktanácsadás az ügyfelek részére
- Esetleges reklamációk, garanciális ügyek kezelése
- Beszállítói kapcsolatok ápolása
- Megtörtént aktivitások, üzleti lehetőségek CRM rendszerben rögzítése

## **Elvárások**

Az ideális jelölt műanyagipari területen rendelkezik termék és/vagy értékesítési tapasztalattal. A termelő vállalatok beszerzési, termelési, termékfejlesztési szakembereivel kell tárgyalnia és nem esik kétségbe, amikor egy értékesítési folyamat során több döntéshozóval is kell egyeztetnie.

Olyan munkatársat szeretnénk, aki számára fontos értékkel bír, hogy itt a piaci átlagnál jóval magasabb szakmai elvárásoknak kell megfelelnie (nagyon komoly szakmai tudásra és folyamatos tanulásra van ugyanis szükség a sikerhez), cserébe viszont hosszú távú biztos szakmai karriert és családias hangulatú cégkultúrát tudunk nyújtani.

- Felsőfokú vegyész vagy biomérnöki végzettség
- Előny: értékesítési tapasztalat
- Műanyag és gumiipari piacismeret előnyt jelent
- Műanyag vagy gumiipari termékfejlesztési tapasztalat előnyt jelent
- Angol nyelvtudás (cégen belül minden dokumentáció angol nyelvű)
- Budapesti vagy Budapest környéki lakóhely

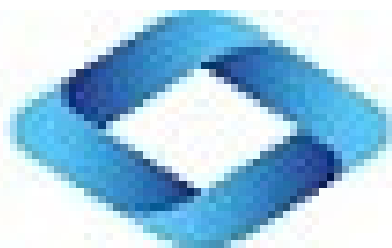
## **Amit kínálunk**

- Versenyképes és pontos fizetés
- Munkához szükséges eszközök (gépkocsi, laptop, telefon)
- Folyamatos képzés és háttértámogatás
- Stabil lábakon álló, fejlődő cég

**Munkavégzés helye** Budapesti központ, valamint a munkamenetnek megfelelően területen elsősorban Magyarországon és Szlovákiában, de tréningek üzleti utak számos európai országban lehetnek.

## **Munkaidő főállásban**

**Jelentkezés** érdeklődés esetén kérjük álláspályázatát a következő email címre elküldeni: [Info-Hu@nordmann.global](mailto:Info-Hu@nordmann.global)



# **NORDMANN**